≈赚·钱·金·点·子≈

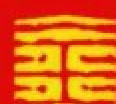
厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者必读

小点子赚大钱

「一个好“点子”就是一条致富路」

邹华英/编著

我们许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人是用智慧赚钱的。在财富时代，有智慧的人太少太少，拥有智慧又能抓住商机的人更是凤毛麟角。只要我们开动脑筋，拥有智慧，就可以把握机会，成为财富的主人。



金城出版社
GOLD WALL PRESS

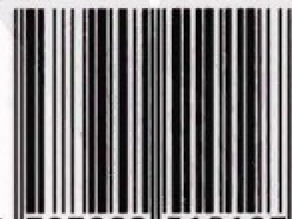
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让我们来帮你换换大脑吧：
换走一个普通人的头脑，
换来一个快速赚钱致富的头脑！

《小点子，赚大钱》一书，是我们奉送给你的一份厚礼！它既能为欲富者雪中送炭，也能给已富者锦上添花！它是很多赚大钱者秘而不宣的绝招！也是厂长、经理、企业家、业务员、生意人、赚钱致富者赚钱、致富，走向成功的最佳教材。

≈赚·钱·金·点·子≈





ISBN 978-7-80251-019-7

9 787802 510197 >

定价：29.80元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

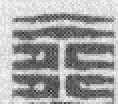
≈赚·钱·金·点·子≈

厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者必读

小点子赚大钱

「一个好“点子”就是一条致富路」

邹华英/编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

小点子，赚大钱 / 邹华英编著. －北京：金城出版社，2008.5
ISBN 978-7-80251-019-7

Ⅰ.小… Ⅱ.邹… Ⅲ.商业经营－通俗读物 Ⅳ. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 025789 号

小点子，赚大钱

著　　者	邹华英　编著
责任编辑	苏　雷
开　　本	710×1000 毫米　1/16
印　　张	19.75
字　　数	200 千字
版　　次	2008 年 5 月第 1 版　2008 年 5 月第 1 次印刷
印　　刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书　　号	ISBN 978-7-80251-019-7
定　　价	29.80 元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼　邮编：100013
发 行 部	(010)84254364
编 辑 部	(010)64210080
总 编 室	(010)64228516
网　　址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所（010)64970501

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前 言

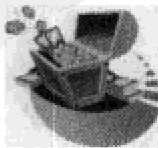
“点子”是一种在没有说破时令人难以想出的好“主意”，在不点破之前就是日思苦想也想不出来，一旦道破又觉得非常简单的一个好创意。一个金点子、一个新创意、一个妙招数，就是挣钱的好绝招，往往能出奇制胜，往往能改变人生，使你发现致富的金矿，由失败变为成功，由穷人变为富翁，从而奠定创业的根基。事实证明：一个好“点子”，就是一条致富路。

茅理群是著名的“方太集团”创始人，他在刚刚创业的时候，发明了一种电子打火枪，产品很好，但苦于没有销路。后来，他参加广交会，希望借此来打开销路。

然而，在那么大的一个展销会中，怎么才能够引起买家的注意呢？突然间，他想起了中国茅台酒打入国际市场的故事：在巴拿马国际博览会上，茅台酒无人问津。最后一天，销售员干脆将茅台酒往大厅里一摔，顿时酒香扑鼻，吸引了众多客商和评委，并重新评选，将茅台酒评为国际金奖。

这个故事启发了他的思路，他决定采取类似的举措：左手拿一支喷火枪，右手拿一支脉冲枪，双手舞动，“嗒嗒嗒，啪啪啪”地示范起来，嘴里高呼：“哈罗！哈罗！”幽默的举止和产品的示范，立即吸引了众多商客，电子打火枪由此一炮打响。

三百六十行，行行出状元。同是干一行，有人能够赚大钱，有人只能赚小钱甚至赔本；很多人没有富起来，而有些人却成了千万富翁、亿万富



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



翁！难道他们是天生的富种吗？当然不是！他们赚钱致富的“秘密武器”就是本书介绍给你的这些金点子！等你认真阅读、理解、触类旁通用好这些金点子之后，那么，你也就同他们一样，跑步跨入了成功的殿堂！

《小点子，赚大钱》一书，是我们奉送给你的一份厚礼！它既能为欲富者雪中送炭，也能给已富者锦上添花！它是很多赚大钱者秘而不宣的绝招！是厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者赚钱、致富，走向成功的最佳教材。

本书摒弃了枯燥的说理和说教，通过200多个生动的故事来讲述赚钱的奇招。这些故事，个个精彩有趣，而且通俗易懂。为了使读者朋友易于领会，编者在故事后做了画龙点睛式的评点。相信读者朋友们在读后会有茅塞顿开之感，从而获得裨益。





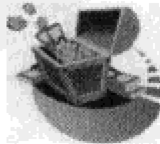
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目　录

第一章　创意就是摇钱树

古人云："万物生于有，有生于无。"大脑产生创意。经营眼光和头脑中的创意往往决定你的生意能够做多大和你会用怎样的方式赚钱。创意就是摇钱树，指引的是致富赚钱的方向。创意是打开财富大门的金钥匙。好创意将帮助你快速找到赚钱的捷径，早日迈进财富大门。

1．"拾荒者"变了个想法 …… 1
2．打开市场的小铜牌 …… 2
3．偕老同穴 …… 3
4．制作月球仪 …… 4
5．水下旅馆 …… 5
6．制造新闻 …… 5
7．都市里的悬崖 …… 6
8．理发店"出租"女秘书 …… 7
9．变废为宝 …… 8
10．在垃圾场中建造花园 …… 9
11．做有心人 …… 10
12．说不定有一天这个东西会替我赚进一笔钱 …… 11
13．灵机一动，使他成了"世界珍珠大王" …… 12
14．将一时灵感转变为赚钱的机会 …… 12
15．福特老爷车大游行 …… 13
16．巧捉蟑螂获专利 …… 14
17．骂出来的发明 …… 15
18．牛奶瓶上的卡片 …… 16
19．"一孔之见"发大财 …… 17
20．"偷懒"的结果 …… 18
21．滞销豆腐成了畅销臭豆腐 …… 19



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



22. 凭新点子白手起家 …… 20
23. “金利来”的由来 …… 21
24. 顾客就餐计时收费 …… 22
25. 成功就在“一念间” …… 22
26. 浊酒变清酒 …… 23
27. 出售空气罐头 …… 24
28. 沙漏玩具的新用途 …… 25
29. 水上浮动纸浆厂 …… 26
30. 温度匙 …… 28
31. 巧用衬衣纸板 …… 29
32. 流动的汽车商店 …… 30
33. 一元钱存款 …… 31

第二章　打破常规，冲出束缚“财”智的樊篱

常规的思维和方法往往表现出一种思维定式，很容易捆住人的手脚，束缚人的视野和行动。很多情况下，所谓的“传统智慧”、常规和习惯却捉襟见肘。某些常规和习惯往往在潜意识中控制我们的行为，打破以往的常规和习惯，不被各种禁忌、成规、习惯所束缚，就会取得常人意料不到的效果。

常规的方法只能赢得平平常常的成功。突破思维定式，打破常规，不按常理出牌，不走常人走过的老路子，才有可能获得别人意想不到的成功。

34. 水杯与火车 …… 33
35. 卖水胜过淘金 …… 34
36. 改变电风扇的颜色 …… 35
37. 一根电缆线值多少钱 …… 36
38. 一则修理表的广告 …… 37
39. 与名人共进晚餐 …… 38
40. 让女人也用“刮胡刀” …… 40
41. 处理转畅销 …… 41
42. 急中生智摔茅台 …… 42
43. 阴阳错位 …… 42
44. 出卖“落后” …… 43
45. 不拘常理的挑战极限 …… 44
46. 畅销的“丑陋玩具” …… 45



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

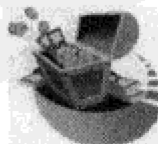
47. 手帕上印导游图 …… 46
48. 把电梯装在室外 …… 47
49. 反过来想想 …… 48
50. 方形西瓜的诞生 …… 49
51. 脑筋急转弯 …… 50
52. 左撇子专用商店 …… 50
53. 暂贮黄鳝 …… 51
54. 一张流泪的讨债单 …… 52
55. 只贷 1 美元的大富翁 …… 53
56. 抛撒硬币 …… 54
57. 倒过来试试 …… 55
58. 将失误变为财富 …… 56
59. 展览“失败” …… 56
60. 专买经营失败的企业 …… 57
61. “劣”字做标榜 …… 58
62. 空中洗温泉浴 …… 59
63. 模仿创新 …… 60
64. 善插空当得市场 …… 61

第三章 善于捕捉赚钱的信息

人们常说，时间就是金钱，而经营实践证明，信息也是金钱。生存在这个变化多端的信息时代，一个人能否赚大钱，往往取决于他搜集和运用信息的能力。

信息时代，多变的市场满是致富信息，必须善于捕捉各类有用的信息，并准确判断，正确分析，有效地利用取得的信息。信息抓得越快越准，赚钱的机会就越多。谁能对得到的信息反应得最为敏捷，并运用捕捉到的信息，谁就可能成为赢家。

65. 利用独家新闻发财 …… 63
66. 处处留心皆学问 …… 64
67. 金装女郎礼服 …… 65
68. 从议论中发现信息 …… 65
69. 一条信息换来 900 万美元 …… 66
70. 垃圾的作用 …… 67
71. 信息造就财富 …… 68
72. 巧妙利用信息赚大钱 …… 70



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



73. 不用泥土种植的花草 …… 71
74. 一支铅笔引来的商机 …… 72
75. 很普通的消息也有价值 …… 73
76. 一句话带来的财富 …… 74
77. 信息偏爱有心人 …… 75
78. 科学的市场调查是创意的前奏 …… 75
79. 假发之父刘文汉 …… 76
80. 从信息情报中找财源 …… 78
81. 在壶嘴上装上哨子 …… 78

第四章　巧妙利用顾客的好奇心

经营是赚钱的艺术，讲究个性。经营是智慧的角逐，需要头脑，更需要创造。在竞争异常激烈的商业世界里，如果想引起消费者的注意，有时候如果能够与竞争对手之间有所区别，就要显得新奇一点、另类一些。

好奇是人的本性。利用人们的好奇心，引发人们的好奇心，把心理学原理应用到市场营销谋略中，已经越来越为国内外企业家们所重视。作为商家，只要用好了“引发好奇”这一高招，轻松赚到大钱的愿望很快就能实现。

82. “不许偷看”是何意 …… 80
83. 一堆废渣净赚 12.5 万美元 …… 81
84. “尿”出来的啤酒 …… 83
85. 一杯咖啡 5000 日元 …… 84
86. 保证顾客不会喝醉酒 …… 85
87. “宇宙”沾马季的光 …… 86
88. 我撕的是你的钱 …… 87
89. 被烤黑的“阿根廷”香蕉 …… 88
90. 毛姆的小说推销 …… 90
91. 日本的觅宝乐园 …… 90
92. 制造悬念，调动人们的好奇心 …… 91
93. 英雄救美与“拍立得”相机 …… 93
94. 不是“春光”胜似“春光” …… 95
95. 巧设疑点出奇制胜 …… 96
96. 打草惊蛇，想方设法吸引起公众的注意 …… 96
97. “敬请明日光顾”的食品行 …… 98



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

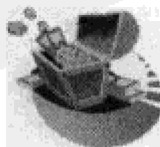
98. 给富士山涂点颜色 …… 99
99. 英特尔公司的“寻人启事” …… 101
100. 高空赠表名远扬 …… 102
101. 奇特的店规 …… 103
102. 好奇是人类的天性 …… 104
103. 巧取店名 …… 105
104. “吃光”餐馆 …… 106
105. 利用星星发财 …… 106
106. 有趣的动物餐馆 …… 107
107. 罐头盒上的谜语 …… 108

第五章　令人叫绝的促销妙招

赚钱不易，因为消费者的需求太多；赚钱也不难，因为市场的空间很大。许多经营者一方面牢骚满腹，抱怨生意不好做；另一方面却被动地等待着消费者上门。殊不知，消费者的鼓鼓钱囊需用商家的智慧谋略方可打开。令人叫绝的促销妙招可以帮助你在经营之中少出资，多赚钱；巧卖货，赚大钱。

是否看厌了商场每次千篇一律的促销信息？促销绝对不可缺少，然而也许你抓破了头也想不出抓住消费者心理的方法。其实，无数促销奇招就在你身边，等待你去发现。

108. 将砂倒在地上后 …… 109
109. 赠送刷子促销法 …… 110
110. 烧画 …… 111
111. 金币效应 …… 112
112. 利普顿孤儿 …… 113
113. 由滞销转脱销 …… 114
114. 向客户求教 …… 116
115. 驯服“带头牛” …… 117
116. “阿凡提”的战术 …… 118
117. 放长线钓大鱼 …… 119
118. 饭店促销有奇招 …… 120
119. 让消费者“上瘾” …… 121
120. 利用顾客的“参与心理” …… 123
121. 卖鞋油，还是卖雨伞 …… 124
122. 引导顾客需求，创造消费 …… 125



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



123. 李嘉诚巧妙推销洒水器 …… 126
124. 抓住客户的心理 …… 126
125. "老头衫"变"文化衫" …… 128
126. 一个游戏启发的营销方案 …… 129
127. "制造紧张"促销术 …… 130
128. 中药茶馆 …… 131
129. 出租人才 …… 132
130. 只卖"一茬货"的谋略 …… 133
131. 大受欢迎的"配对袜" …… 134
132. 编织市场 …… 135
133. 推销员巧用古币 …… 136
134. "买不到"商店 …… 137
135. 将盗窃犯的照片和资料贴在出售的保险柜上 …… 137

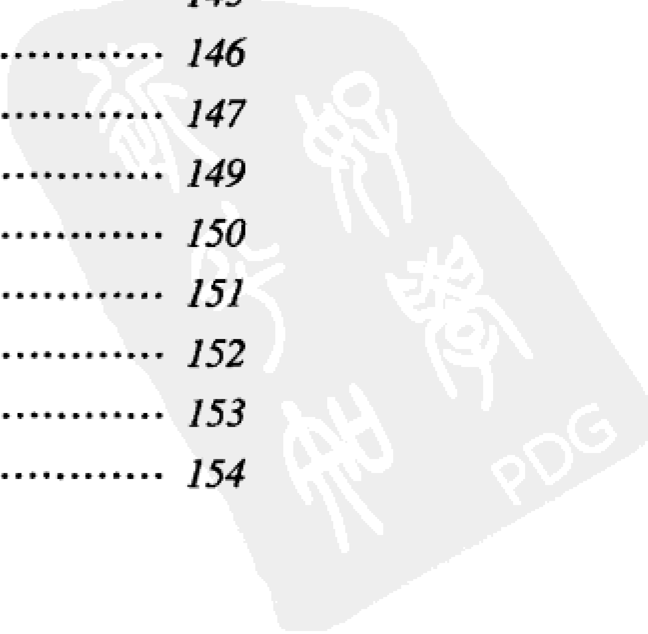
第六章　及时抓住赚钱的机遇

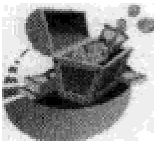
在金钱遍地的时代，财富无处不在，但是要把这笔财富拿到手，最重要的是及时抓住赚钱的机遇。

机会是一扇虚掩的门，常被那些具备勇气和智慧的人所开启，历史上许多的例子告诉我们，那些成功的人许多都是抓住身边一些普通的机会，然后经过思考和行动而获得成功的。

机遇可以改变人的一生，发现和抓住了机遇，就等于抓到了成功。

136. 流水声卖高价 …… 140
137. 从噪声中发现商机 …… 141
138. 机会帮助你达到目标 …… 142
139. 靠做绳带致富 …… 143
140. 剥栗器的瞬间成功 …… 144
141. 用一英镑看婚礼盛典 …… 145
142. 抓住适合自己的机遇 …… 146
143. 经济危机酿造机遇 …… 147
144. 状告足球 …… 149
145. 让顾客强买面包 …… 150
146. 适应需要 …… 151
147. 刷出来的财富 …… 152
148. 百年等一回 …… 153
149. 只赢不输的助销经典 …… 154





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

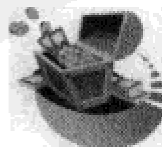
150. “旅馆医生” …… 156
151. 善于掌握社会生活变化的当家人 …… 157
152. 烫出来的财富 …… 158
153. 不妨来点超前思维 …… 159
154. 把泥土挪个地方 …… 159
155. 溜出来的发明 …… 160
156. 牛仔裤的诞生 …… 161
157. 指南针地毯的问世 …… 162
158. 巧用类比捕捉商机 …… 163
159. 把握商机赚大钱 …… 164
160. 火柴盒上打广告 …… 165
161. 左右逢源总统表 …… 166

第七章　灵活巧妙的定价策略

在商品的促销中，价格没有绝对的贵与廉，这是价格艺术的作用。商品定价的真谛不在于成本核算是否精确，而在于商家如何运用自己的市场知识和技能。定价是一门艺术，灵活巧妙的定价，对于产品的销售和利润有很大的影响。

赚钱也需动脑子，为保证经营利润，质量上要实在一些，价格上要灵活一些，因为市场上同样“兵不厌诈”。

162. 起死回生的金点子 …… 167
163. 生意从原价销售做起 …… 169
164. 让顾客自己定价 …… 170
165. 一提一降，玩具销光 …… 171
166. 灵活的定价策略 …… 172
167. 如此“买一送二” …… 173
168. 限量销售 …… 174
169. 打折销售 …… 174
170. 一律一便士 …… 175
171. 梯子价格 …… 177
172. 本店只有一个 …… 177
173. 把冷门变成了热门 …… 178
174. 提高产品心理价格 …… 179
175. 赔了“夫人”为赚钱 …… 180



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第八章 广告中隐蔽着赚钱的智慧

英国广告学专家S.布里特曾经说过：“商品不做广告，就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波，脉脉含情只有她自己知道。”

商业社会中，“酒香也怕巷子深”，一个企业纵然能生产出很好的产品，有很好的信誉，如果寄希望于让消费者为自己做广告这种传统的模式，那么势必会失去许多商机，也不利于企业竞争力、影响力的提高。

俗语说，货好还是宣传巧。一个好的广告胜过一百句无聊的游说之词，能起到诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者购买该商品的欲望，直至促进消费者的购买行动。

一个好广告，打开了市场，也打开了消费者的钱袋。

176. 只登个大问号的广告 …… 182
177. 布什总统做“王婆” …… 183
178. “皇冠牌”也不例外 …… 184
179. 怪异的广告 …… 185
180. 火烧希特勒 …… 185
181. 花钱替别人打广告 …… 186
182. 著名指挥家被老板当做了一个“活”广告 …… 187
183. 化劣为优的广告词 …… 188
184. 请您稍候 …… 189
185. 鸡蛋上的柯达广告 …… 190
186. 百岁孪生姐妹做广告 …… 191
187. 花56美元买一辆56型福特 …… 192
188. 200万元悬赏费为的是打广告 …… 193
189. “一万个证人” …… 194
190. 丑的魅力也难挡 …… 195
191. “牛肉在哪里?” …… 196
192. 象牙肥皂 …… 197
193. 用肥胖做广告 …… 198
194. “感冒百服宁”巧借“保护你” …… 199
195. 用“最愚蠢的办法”成就“第六大公司” …… 200
196. 给你一个崭新的女人 …… 201
197. 是报纸重呢，还是电视机重 …… 202
198. 大象站在屋顶上 …… 203



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

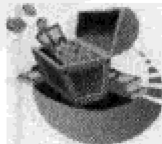
199. 从今以后不必再用牙齿开啤酒瓶了 …… 204
200. 在人造卫星上做广告 …… 205
201. 生日公关广告 …… 206
202. 英雄也会哭着要的玉米片 …… 207
203. 一句话改变形势 …… 208

第九章 找到快速赚钱的捷径

成功一定有方法，社会上已经产生的不少快速致富的人说明快速赚钱的现实性。赚钱与否与资金大小无关，胜负决定于智慧和眼光。智慧和眼光可以帮助你找到快速赚钱的捷径！

俗话说："条条道路通罗马"，成功和发财的路也同样如此，只要你有心，做什么事都能闯出一条成功的路子来。

204. 找到市场缝隙 …… 209
205. 天下没有坏买卖 …… 210
206. 时间差赢利法 …… 212
207. 听口音炒菜 …… 212
208. 从无本生意到跨国公司 …… 213
209. 废纸篓里的秘密 …… 214
210. 琼斯小猪香肠 …… 215
211. 三角经营法 …… 216
212. "闲话"也赚大钱 …… 217
213. 变废为宝的麦考姆 …… 218
214. 蒙勒的地图王国 …… 219
215. 请孩子决策 …… 220
216. 钻市场缝隙 …… 220
217. 揭短经营，意在称雄 …… 221
218. 到幼儿园把孩子们录下来 …… 222
219. 锁定"角落"里的目标顾客 …… 222
220. 只生产哨子的企业 …… 224



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十章　借力生财赚大钱

在市场经济中，使用借力生财赚钱术是高明的智者之举。“借”乃借用别人的物力、财力、政治影响力、信誉力、人格力、智力，甚至天时、地利等。“借”是很有学问的，能够会借、善借与巧借，确实需要一番真功夫。商海中的借力生财赚钱术，能令人茅塞顿开，领悟赚钱的巧妙之处。

221. 借金鸡生金蛋 …… 226
222. 巧借“鸽子事件” …… 227
223. “借”话 …… 228
224. 总统“卖书” …… 229
225. 尤伯罗斯造势大发奥运财 …… 230
226. 小林一三“引狼入室” …… 232
227. 让人家知道你 …… 233
228. 白手起家的“味精大王” …… 233
229. 花钱最少收益最大的“壮行酒” …… 235
230. 借名扬名 …… 236
231. 用自己的钱为竞争对手做广告 …… 237
232. 借助名人的“名气”，聚集更旺的人气 …… 238
233. “飞鸽”赠总统 …… 239
234. 买断马俊仁神秘配方 …… 240
235. 总统用的是派克笔 …… 241

第十一章　“感情投资”是收益最大的投资

服务是任何商家的生存必需。没有服务的营销犹如没有价格的商品，服务不佳的商家更是在帮竞争对手的忙，把市场拱手让出。因此，即使你的商品质量上乘，价格合理；即使你的商店设备齐全，装潢高档；即使你的购物环境幽雅便利，但是，如果服务欠周，你仍然有可能门可罗雀。同样的商品，同样的价格，精于服务技巧的经营者就能让消费者高高兴兴购物，痛痛快快掏钱。

搞好服务是一种“感情投资”，感情投资”是收益最大的投资。

236. 小小贺卡暖客心 …… 243
237. 抛撒名片 …… 245
238. 周五顾客聚餐会 …… 246



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

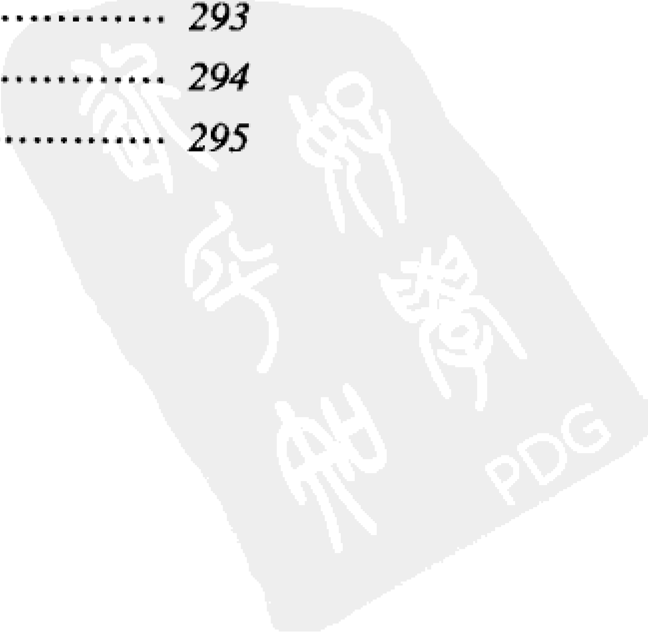


全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



钱之道，因为智慧胜过一切！在这个以知识为资本的新经济社会，用智力赚钱，才是赚钱招数的精髓，才是赚钱的最高境界。开启智力的灵通大门，赚钱就是很简单的事情。

258. 一张旧钞票的神奇作用 …… 268
259. 花 2000 元建成一座百货大楼 …… 269
260. 出租晚礼服 …… 270
261. 补足 10 万元 …… 271
262. 百万身价的人 …… 272
263. 空城妙计 …… 273
264. 把有毒的柠檬做成了甜美的柠檬水 …… 274
265. 一招出名 …… 275
266. 偶然的成功 …… 276
267. 让每个人都买得起的车 …… 277
268. “6”的效应 …… 278
269. 每卖一部车，便在街上种一棵树 …… 279
270. 讨债秘方 …… 280
271. 金蝉脱壳 …… 281
272. 库里恰克巧卖日货 …… 283
273. 经商先从做人开始 …… 284
274. 空手变出油轮来 …… 285
275. 破釜沉舟的推销 …… 287
276. 早播种的大收获 …… 288
277. 胡雪岩倒药 …… 289
278. 考尔斯的经营妙招 …… 290
279. 正确选择自己喜欢的行业 …… 291
280. “原子笔” …… 292
281. 把斧子推销给总统 …… 293
282. 紫色棉被的魅力 …… 294
283. 化“危”为“机” …… 295





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

创意就是摇钱树

古人云："万物生于有，有生于无。"大脑产生创意。经营眼光和头脑中的创意往往决定你的生意能够做多大和你会用怎样的方式赚钱。创意就是摇钱树，指引的是致富赚钱的方向。创意是打开财富大门的金钥匙。好创意将帮助你快速找到赚钱的捷径，早日迈进财富大门。

1. "拾荒者"变了个想法

一般人的眼中，拾破烂的一定是穷人，想靠拾破烂成为百万富翁，近乎天方夜谭。可是，真就有人做到了。

沈阳有个以拾破烂为生的人，名叫王洪怀。有一天他突发奇想：收一个易拉罐，才赚几分钱。如果将它熔化了，作为金属材料卖，是否可以多卖些钱？于是他把一个空罐剪碎，装进自行车的铃盖里，熔化成一块指甲大小的银灰色金属，然后花了600元在市有色金属研究所做了化验。化验结果出来了，这是一种很贵重的铝镁合金！当时市场这种铝锭价格，每吨在14000至18000之间，每个空易拉罐重18.5克，54000个就是一吨。这样算下来，卖熔化后的材料比直接卖易拉罐要多赚六七倍的钱。他决定回收易拉罐熔炼。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为了多收易拉罐，他把回收价格从每个几分钱提高到每个一角四，又将回收以及指定收购地点印在卡片上，向所有的拾荒人散发。一周以后，王洪怀骑着自行车到指定地点一看，只见一大片货车在等他，车上装的全是空易拉罐。这一天，他回收了 13 万个，足足两吨半。

向他提供易拉罐的同行们，卸完货仍然又去拾他们的破烂，而王洪怀却彻底变了。

他立即办了一个金属再生加工厂。一年内，加工厂用空易拉罐炼出了 240 多吨铝锭，三年内，赚了 270 万元。他从一个拾荒者一跃而成为百万富翁。

赚钱智慧

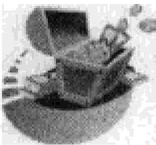
破烂大王能当百万富翁吗？绝对能够！只要有好的创意。有道是“涉深水者得蛟龙”。这是一条适用于各行各业的金科玉律，唯有潜到“深水处”，方能擒到“大鱼”和“蛟龙”。王怀洪的成功，得益于他肯动脑筋，勇于革新。将易拉罐熔化后当金属卖，相信很多人都能做到，但只有他想到了，并脚踏实地地做，结果赚到了比别人多得多的钱。

2. 打开市场的小铜牌

美国赫赫有名的 57 罐食品公司参加在美国芝加哥召开的一个全国博览会，经理汉斯把公司出产的罐头食品送去参展。但是，博览会的职员却分给他一个最偏僻的阁楼。

博览会开幕后，虽说前来参观的客人非常多，但光顾汉斯阁楼的却寥寥无几。面对处于劣势的展位，汉斯并没有消极和退缩。

在博览会开幕后的第三天，会场中出现了一个新奇的小玩意儿，前来参观的人常常从地上拾到一些小小的铜牌，铜牌上刻着一行字：谁拾到这



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

块铜牌，就可以到展览会阁楼上汉斯食品公司的陈列处换一件纪念品。

这些铜牌在会场上陆续出现，有数千块之多。原来这是汉斯派人抛下的。不久那间本来门可罗雀的小阁楼，便挤得水泄不通，相关部门不得不派人来维持秩序。

自那天起，汉斯的陈列室几乎成了大会的“名胜”，参观者无不争先前往，即使后来铜牌绝迹，盛况也未减弱，到闭幕式一结算，57 罐食品公司所赚利润达 100 万美元。

赚钱智慧

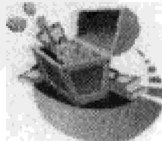
在竞争的条件处于劣势的情况下，必须有与众不同的点子，才会有与众不同的收获。它不仅能反败为胜，还能找到打开市场大门的“金钥匙”。

3. 偕老同穴

一位日本商人带着新婚的妻子去菲律宾旅行。有一天，他们去逛跳蚤市场，发现有一种东西很受当地人的欢迎。这东西价格便宜，最贵的也只不过 1 美元一对。他妻子发现后，爱不释手。她叫商家用精美的盒子一包一包地装好，一口气买下十几对带回日本。一回家，他们就把这种东西分赠给自己的亲朋好友。奇怪的是，这种东西送出去以后，亲戚朋友又纷纷上门来讨要，而且向他打听卖这种东西的商店在哪里，也想买一些送自己的亲戚朋友。但找遍整个日本，也没有这种东西出售。

其实，它只是生长在热带海上的一种普通小虾，自幼从石头缝儿爬进去，然后在里面成长为无法出来的雌雄虾，关在石头里终其一生。

日本商人一看此物这么受人欢迎，就专程飞往菲律宾进口一大批雌雄虾回日本，然后以“偕老同穴”命名，把它进行精美包装后出售。购买者认为这种虾能给新婚夫妇带来幸福。即使不是自己结婚，他们也会



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



视为礼物买上一两对送给结婚的亲朋好友。意想不到的是，这种虾一摆上台，便供不应求。最后，进口1美元的东西，一下子竟卖到270美元的天价。

赚钱智慧

日本商人的成功在于一种新颖大胆的创意。他抓住了雌雄虾这种爱情专一从一而终的独特象征，以爱情为主题，大肆宣传。这种宣传正好吻合了消费者渴求幸福美满的心态。

4. 制作月球仪

美国班逊有个七旬高龄的退休老人亚瑟·华特逊，一天，在看电视上播放有关月球探险的节目。节目主持人在介绍月球的情况时，不时将手中的月球平面图打开来展示给观众，显得很别扭的样子。观众在收看时，也觉得极不方便。

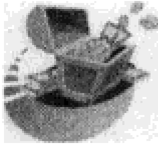
这时，亚瑟突发奇想，产生了制造月球仪的念头。他认为，随着人们对月球探险的兴趣日益增加，月球仪必然能够销路大增。目前市场上并没有月球仪这项产品，自己的设想可说是首创，有了专利权，一定能获得可观的赢利。

经过深思熟虑，亚瑟有了明确目标，蕴藏已久的干劲和热情异乎寻常地迸发出来，他把全部精力投入到制作月球仪的工作上。

当月球仪的制作大致完成时，亚瑟就通过报纸和电视播放广告。这种闻所未闻的新鲜玩意儿，很快吸引了人们。世界各地的订单络绎不绝地来到亚瑟的手里。一年的营业额就高达1400万英镑。

赚钱智慧

财富和突发奇想的创意是互相沟通着的。而突发奇想又是和你



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敏锐的目光及智慧紧密相连的。当你及时开发出适应人们需要的产品，就能开辟新的市场，谋取到财富。

5. 水下旅馆

美国有个设计师，名叫米特。一天，他住在一家旅馆里，突发奇想：世界上各种各样的陆上旅馆都有，就是没有水下旅馆。而水下世界是十分神秘有趣的，人们都愿意欣赏，我为什么不建一家水下旅馆呢？于是他立即行动。

开始，他设计的是直接在海里修一座房屋，屋墙上装有许多玻璃，人们可以透过玻璃窗，在水下探照灯的照射下，欣赏各种海底奇观。

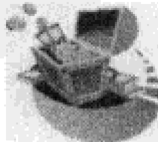
由于实施上的困难，米特调整他的点子。他千方百计找到了一艘退役的大船，将它租来。然后将船底进行部分改造，安装了许多特制玻璃。船底一腾空就可以安装 50 个铺位。游客们进入这座特别旅馆后，大船就慢慢地开往浅海。人们一路上可以看到各种海底景色和稀奇的鱼类。这个旅馆因为独特，客人也多，每个铺位的租金也高，一晚达 5000 美元。

赚钱智慧

许多时候，决定你是否赚钱就在于一个好的创意。因为市场的空间是无穷的，只要你开动自己的智慧，就不愁找不到宝藏。

6. 制造新闻

香港一家经营强力胶水的商店，坐落在一条鲜为人知的街道上，生意很不景气。一天，这家店主在门上贴了一张布告：“明天上午 9 点，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在此将用本店出售的强力胶水把一枚价值4500美元的金币粘在墙上，若有哪位先生、小姐用手把它揭下来，这金币就奉送给他（她），本店绝不食言！”

这个消息不胫而走。次日，人们将这家店铺围得水泄不通，电视台的录像车也开来了。店主拿出一瓶强力胶水，高声重复布告中的承诺，接着便在那块从金饰店定做的金币背面薄薄涂上一层胶水，将它贴在墙上。

人们一个接一个地上来试运气，结果金币纹丝不动。有位自诩“力拔千斤”的气功师，专程赶来，结果也空手而归。于是，“强力万能胶水”的良好性能声名远播。结果，商店自然做了一笔大生意，赚了大钱。

赚钱智慧

现代的市场，是最需要创意的市场。有些创意往往来自于“换个方式”思考问题的结果。

想想看，如果这家商店不去换个方式，而是在电视、报纸上说自己的强力胶水如何如何的好，就像通常的广告那样，会是怎样的结局？

7. 都市里的悬崖

日本最大帐篷商、太阳工业公司董事长能村先生想在东京建一座新的销售大厦。善于动脑筋的他想，在寸土寸金的东京只建一座大厦，不仅一时难以收回成本，而且大厦的每日消耗也是一笔不小的开支。怎样能做到既建了大厦，又可以借此开拓新的市场呢？

万事就怕有心人，有了这样想法的能村先生便特别关注生活里的一些热点问题。当时，攀岩热正在日本兴起，且大有蓬勃发展之势，这令能村先生茅塞顿开：何不建一座都市悬崖，满足那些都市年轻人的爱好？经过调查研究，能村先生邀请了几位建筑师反复研讨，决定把10层高的销售



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大厦的外墙加一点花样，建成一座悬崖绝壁，作为攀登悬崖的练习场。

半年后，一座植有许多花木青草的悬崖，便昂然矗立在东京市区内，仿佛一个多彩而意趣盎然的世外桃源。练习场开业那天，几千名喜爱攀岩的血气方刚的年轻人，兴高采烈地聚集此处，纷纷借此过一把攀岩瘾。

在东京市区内出现了从前在深山峻岭才能看到的风景，这一下子吸引了人们的目光，每日来此观光的市民不计其数。而一些外地的攀岩爱好者闻讯后，也不辞辛苦到东京一显身手。

接着，能村先生又恰到好处地把握了这种轰动效应，在公司的隔壁开了一家专营登山用品的商店。很快，该店便因货品齐全，占据了登山用品市场的榜首地位。

赚钱智慧

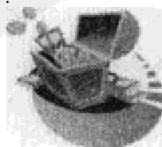
“越能利用有利用价值的东西就越能赚钱”，这是能村先生的经营之道，而他也正是在这一理念的引导下，把大楼的外墙建成都市里的悬崖，从而赚了大钱。

8. 理发店“出租”女秘书

在日本东京有一家名为“新都”的理发店，每日顾客盈门，生意兴隆。这家理发店是靠什么招术来吸引顾客的呢？有好奇的人前去打探，发现其生意兴隆是靠“出租”女秘书。

这个新颖的创意源于发生在理发店里的一个小故事：

那是一个大雨滂沱的日子，一位顾客到店里理发。理到一半时他的手机响了，老板让他立即将一份拟好的协议打印出来，送到客户的公司。这下可把那位顾客急坏了，望着窗外的大雨和镜子里刚理了一半的头发，他进退两难。思考再三，最后还是放弃理发，冒着大雨去打印协议。结果在客户面前显得很狼狈，自己也一整天心情不好。此事虽被人



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



们当成了笑话，却提醒了理发店的老板。于是，一个新的服务项目很快在“新都”理发店诞生了。

经过策划，该店雇了一位办理贸易手续的专家、一位日文打字员、一位英文打字员、一位英文翻译和两位办理文件的女秘书。如果顾客是带文件来的，在理发时女秘书就会帮你整理文件；如果顾客需要打印文件，可以在理发店里完成；如果你需要办理贸易方面的手续，店里的专家还可以为你服务。所以，顾客在等候或理发的时候也可以和在办公室里一样办公。

此项服务的推出，一下子吸引了那些每日工作繁忙的顾客，使他们觉得来理发不仅是一个很好的放松机会，而且还可以及时处理手上的工作，一举两得，而新都理发店也依靠这个特色服务，营业额成倍增加。

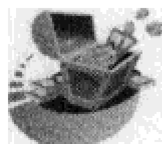
赚钱智慧

好的创意不会凭空产生，它需要具有感悟市场需求的敏锐力、洞察顾客心理的透视力，把握发展趋势的预见力，整合各种资源的策划力。这些能力的获得和提升，既需要掌握知识、积累经验，还需要有意识养成对异常现象、新生事物的感知兴趣，能够透过现象看本质，抓住机遇做决断，创出满足市场和顾客需求的新招法，拓展发展领域。

9. 变废为宝

美国的小本经营者纽克伦就是凭借创新致富的。纽克伦一直希望自己的事业有大的起色，但他一直没有遇到好的机会。有一次偶然的机会，他看见几家大开发公司用装垃圾的汽车，把垃圾倒在一个垃圾山里，并付给“收货人”一些“管理费”。

事实上，垃圾已成为许多企业烦恼的事情，他们都愿意花钱把它清



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除掉，但它们并不是废物，垃圾中有许多有用之物，只要设法把它们分离开加以处置，就可以把这些垃圾变废为宝。

纽克伦于是转了行，决定在没有人涉及的垃圾利用领域创出奇迹。就这样，他购买了一块价格便宜的地来堆放垃圾，买了一些垃圾处理设备，雇用了几名工人，他的工作就开始了。

纽克伦的垃圾公司没有引起多少人的注意，他每天处理的垃圾量很小。于是，他决定上门服务，这样他争取到了越来越多的厂商送来的垃圾。纽克伦指挥手下的人把垃圾中的塑料、玻璃片、破布、废金属、化学废渣分别拣出来，送交有关厂家处理。两个月后，经济效益明显，他赚了千倍于投资的利润，这一利润比他原来从事的小本经营的利润高出20倍。

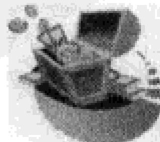
赚钱智慧

纽克伦的创新意识就在于从谁也瞧不起的垃圾利用和分拣中发掘出他的事业。在经商过程中，创新意识至关重要，一条好的创新可以在商场中获得可观的利润，甚至救活一个企业，改变一个商人的一生。

10. 在垃圾场中建造花园

纳克·昌德是印度一个公路巡查工，他负责管理的一条公路附近有一个占地两英亩的垃圾场。随着城市建设的发展，这个垃圾场渐渐成了一座肮脏不堪的垃圾山。

如何改变这座垃圾山呢？他苦思冥想，但总没有好的办法。有一天，他忽然想到：“人人都希望有个漂亮的地方，但像我这个两手空空的普通人，又能搞个什么名堂呢？可是我有爱美的天性，爱创造点美的东西。就让我在人们弃之不要的东西中创造我的美梦吧！”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他说干就干，不怕别人说他异想天开，开始在这个垃圾场中建造花园。他认为这个垃圾场完全具有建成一个理想的岩石花园的先天条件。在这块七高八低的垃圾场地下，有一股注入苏卡纳湖的暗流。地上的小股水流朝着一个方向汇成一条小溪。他就用碎玻璃、陶瓷片及五颜六色的鹅卵石和石块为原料，拼成镶嵌的图案把这块地方打扮起来。

建造的这座花园包括了许多层欠，按照古希腊厅堂的式样建成的拱廊和弯曲的通道纵横交错，每拐一个弯就迎面给人一种新奇的感觉。巧妙的构思和完美的布局，使这些无生命的石块仿佛充满了活力。凡参观过这个垃圾场花园的人，无不惊叹。他一下子就出了名，从一名最普通的公路工，摇身一变而成为一名推销商，经常应邀到外国去举办废品艺术展览。

赚钱智慧

许多人都在想，这个绝妙的创意，他是怎么想出来的？创意当然是人想出来的，只不过不同的人创意不同罢了。不甘于现状，勇于创新，是成功的双宝。

11. 做有心人

现代社会竞争激烈，似乎能想到的竞争招数都已出齐，然而，仍有人灵机一动，新招数不断出世。

美国有位叫米曼的女士。她发现，她穿的长丝袜老是往下掉，如果逛公园或去公司上班，丝袜掉下来是多么尴尬的事，就算偷偷地拉上也是不雅。又想，这种困扰，其他妇女也一定会遇到。

于是她灵机一动，开了一间袜子店，专门售卖不易滑落的袜子用品。袜子店不大，每位顾客平均可在 1 分半钟内完成现金交易。米曼目前分布在美、英、法三国的袜子店多达 120 多家。

碰到袜子往下掉的女士何止千千万万，但能够触发灵感要开一家袜



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子店，解决这小小的尴尬的人却寥寥无几。由此可见，生活中做个有心人，将会受益无穷。

赚钱智慧

米曼女士所面对的启示别人也能遇到，只不过她能迸出灵感的火花，而别人依旧茫然。这都是因为她很敏感，联想丰富，是个有心人。看来留心身边的一切事情，做个生活的有心人，将会受益无穷。

12. 说不定有一天这个东西会替我赚进一笔钱

美国佛罗里达州有一个穷得无法再穷的画家，名字叫律蒲曼。因为太穷，只有一点点画具，仅有的一支铅笔也是削得短短的。

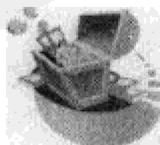
有一天，他一心一意在绘画时，找不到橡皮擦，费了很大的心力好不容易找到它，把画面擦好之后，又找不到铅笔了。他为此大为生气。之后，他用丝线将橡皮捆在铅笔的另一头，但使用一会儿橡皮擦又掉落下来。

“真是讨厌！”他又不高兴地叫着。

他下定决心要弄好它，这样弄来弄去几天后，终于想出来好的方法了。他剪下一小块薄铁片，把橡皮和铅笔绕包起来。果然，下一点功夫做起来的这个玩意儿，相当管用。“说不定有一天这个东西会替我赚进一笔钱。”他想到确有必要申请专利，就去向亲戚借钱办理申请手续。这项专利日后卖给铅笔公司，得到55万美元。

赚钱智慧

有许许多多成功的范例，都是由现实生活中小事所触发的灵感引起的。多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的千载难逢的机遇。千万别小看自己无意之中的主意。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



13. 灵机一动，使他成了“世界珍珠大王”

日本御木幸吉率领满载乌龟的大船，向大洋彼岸进发，不料途遇风暴，抵港时所有的乌龟已烂，发财的美梦顿时破灭。

前景渺茫，他独自伫立在海滨，两位中国人的对话声传入耳中。原来他们正在做珍珠交易。

他灵机一动，小小的珍珠比我成船的乌龟还贵重啊……物以稀为贵……天然珍珠自然有限……为什么不用人工繁殖珍珠……

他立即开始寻访父老，打听中国洞庭湖一带有把佛像放入珍珠贝里，制造佛像珍珠的故事，他就专心研究珍珠产生的原理。终于，他找到了将玻璃塞入珠母贝中养殖珍珠的最好办法。灵机一动，使他迈向了“世界珍珠大王”的目标。

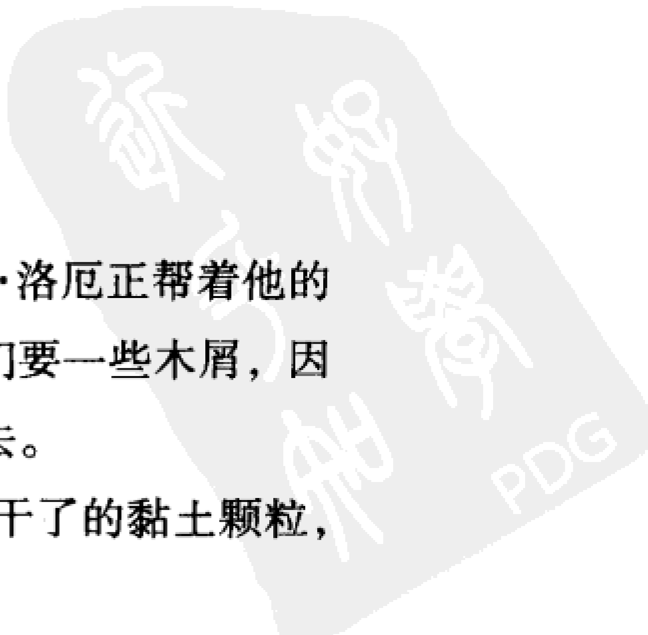
赚钱智慧

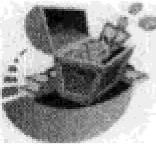
在我们日常的工作、生活中，常常产生灵感，这些灵感往往是一闪即过，没有产生什么价值。其实，每一个灵感都是新构想，抓住它，你就能成功。捕捉灵感，从灵感中寻求创意是一些创业者成功的灵丹妙药。

14. 将一时灵感转变为赚钱的机会

1947年冬天，在密执安州的卡索波里斯，爱德华·洛厄正帮着他的父亲做木屑生意。这时，有一位邻居跑进来，想向他们要一些木屑，因为她的猫房里的沙包给冻住了，她想换一些木屑铺上去。

当时，年轻的洛厄就从一只旧箱子里拿出一袋风干了的黏土颗粒，





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

建议对方试试这玩意儿。因为这种材料的吸附能力特强，当年他父亲卖木屑的时候，就是采用这种材料清除油渍的。这样一来，那位邻居的燃眉之急就给解决了。

几天以后，这位邻居又来了，她想再要一些这样的黏土颗粒。这时灵光闪动，洛厄突然意识到自己的机会来了。他马上又弄了一些黏土颗粒，分五磅一装，总共装了十袋。他把自己的新产品命名为“猫房铺”，打算以每份 65 美分的价格卖出去。但是，大家都笑话他，因为一般铺猫房用的沙子才多少钱一斤呀？

但出人意料的是，洛厄的 10 份黏土很快卖完了。而且，当这 10 个用户再次找上门来，指名道姓要买“猫房铺”的时候，这一下可该轮到洛厄发笑了。一笔生意，一种品牌，一种使命，就这样创始了。

采用黏土颗粒作为猫房铺，反倒促使这种小动物变成更受人欢迎的宠物了，同时，洛厄也因此而变得富有了。仅仅在 1995 年洛厄去世前的两三年时间内，“猫房铺”的销售价值就达到了两亿美元。也许可以说，正是洛厄的发明所带来的生存条件的改善，最终使猫取代狗成为美国最受欢迎的宠物。

赚钱智慧

很多时候，成功是意想不到的。如果你想成功，不妨随时思考如何把一时的灵感转变为自己的机会。

15. 福特老爷车大游行

1978 年，是美国福特汽车公司成立 75 周年，福特公司当然不会放过这个绝佳的吸引公众注意的机会。

阳春三月，春色宜人。在美国密执安州迪恩伯尔县“绿色原野”度假村，集中了 75 辆福特公司历年生产的各式各样汽车。在一辆 1903 年



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



生产的福特A型车旁，一群身穿当年着装的人正在修理它。它看来更像敞篷马车。修好后福特先生亲自用曲柄摇动发动机，这辆老爷车发出轰鸣声，开动起来，身后紧跟着它的子孙的各种车辆，开始了浩浩荡荡的汽车大游行。一时间行人驻足，万人空巷。

绿色的原野、美丽的乡村景色、简陋的老爷车、模样怪怪的老式服装，这一切都是那么有意思，引起人们对福特公司几十年风雨历程的无边遐想。面对此情此景，人们似乎游入了一个近一个世纪的历史长河中，只有身边那忙碌的摄影师的身影才会让人想起，噢，这是在1978年。

通过举办趣味盎然的大型汽车游行活动，“福特”吸引了公众的主动注意，成为公众关注的焦点。

赚钱智慧

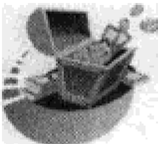
创意并非一定要“大手笔”，只要抓住机会，拿捏得当，借用巧妙，企业的策略就能奏效，就能很好地达到宣传自己的效果。

16. 巧捉蟑螂获专利

每次吃饭，妻子总对大野先生大发牢骚：“哎，你就想想办法吧。厨房里的蟑螂越来越多，捉又捉不住。屎粒附在菜饭上，多不卫生啊！”大野经不住家人的常年唠叨，终于下定决心要琢磨出一个消灭蟑螂的办法来。

想啊想啊，从自家想到朋友家，从城市想到农村，从现在想到儿时……啊，有了！他想起小时候一次玩耍时，曾不小心踩在捕蝇纸上粘住脚被小朋友取笑的事。能不能利用粘纸来捕捉蟑螂呢？

大野到孙子的玩具堆里找来卡通贴纸，剥去蜡纸，将粘面朝上。入睡前，放置在厨房的地上。他排列了30张贴纸。这一夜，他失眠了。清晨，他急不可待地来到厨房，果然，三张贴纸被翻转了，而且还在动



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着呢，捡起一看，被粘在纸上的蟑螂们正在没命地挣扎着。初步的成功使大野非常兴奋。他又根据蟑螂大多沿着墙角爬走的习性，制作出置放于墙角的三角形盒式蟑螂粘捕器，并及时向主管部门提出专利申请。

几乎在同时，一家制药公司也想到了用粘纸粘捉蟑螂的点子。可是，大野先生的专利申请首先在报纸上公布了。该公司只得放弃自己的科研成果，但却不愿放弃巨大的市场，因为该公司非常清楚：社会上对这种粘捕器的需求量极大。于是，公司派人与大野洽谈，买下他的专利权。果然，粘捕器一经投放市场，立刻畅销，前三个月就为公司赚得了27亿日元。

按照购买专利合同，公司付给大野一定比例的专利金计7000万日元。

赚钱智慧

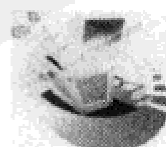
谁能想得到，妻子发发牢骚竟然逼使大野发明了蟑螂粘捕器。一个创造性设想，加上抓住时机的素质，竟使他成了大富翁。

17. 骂出来的发明

1986年，美国有十大发明，其中一件是我们日常使用的便笺。这种便笺的纸是用不太黏的胶粘住的，使用时稍一用力便可撕下来，是办公室里必不可少的书写用具。

说来非常有趣，这一发明竟是由“失败”而被骂出来的。发明便笺者原在一家生产胶片的公司研究合成胶，可搞来搞去，研制出来的胶总是不黏，经理为此将他狠狠骂了一顿。但他不服气，赌气说不黏的胶也会有它的用途。经理被他如此顶撞，又将他狠狠臭骂了一通。发明者却越挨骂越来劲，下决心要将经理认定的“废胶”变成有用的商品。

为了实现这种反常规的念头，他在特殊对象的特殊要求上苦苦求索，终于有了新创意：用“废胶”粘合办公用纸！他利用业余时间自己



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



花钱做了许多小本子，又把这些小本子送到几十个经理手中。

几个月后，用过那些本子的经理居然一个个找上门来，问还有没有“方便本子”。事实证明，“方便本子”很有开发前景。发明者根据人们的不同习惯、爱好，设计了好几种颜色、规格的方便本子，一推上市，立即风靡全世界。

赚钱智慧

这个发明，其实不过是运用了“逆向思维”的方法。一般的人，都认为胶水就一定要黏才行，但便笺发明者却从“不黏也有用途”的观点进行反向思考，结果找到了人们的其他需求。面对人生的困境，将问题反过来想一想，有利于摆脱习惯思维，激励创新思想的产生。

18. 牛奶瓶上的卡片

日本的蛋糕生产越来越饱和，明治糖果公司虽采用登报、上电视、印制推销单等手段进行广告宣传，却收效甚微。直到圣诞节来临之际，公司蛋糕滞销的僵局还是未能打破。公司老板心里十分焦急。

这时有一位员工提出建议：在公司每天清晨配送的鲜牛奶瓶上挂一张精美的小卡片，卡片上面印着公司圣诞节蛋糕的广告，后面则是蛋糕的订货单。凡需要，只需在订货单上签名，第二天，公司回收空奶瓶，便顺便将它带回。

公司老板顿时心领神会，高兴地采纳了他的建议，很快推销出这种别致的广告卡片。果然，这种广告立竿见影，公司在短时间内便轻松地获得3600多盒圣诞蛋糕的订货单。

公司老板重奖了那位提出此项聪明建议的员工，并笑着问他；“你是怎么想到这个点子的?”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那位员工答道："登报、上电视、发传单的做法，并不是人人都有时间去关心和注意，尤其在广告大战的今天，一些人对广告已经感到腻烦和厌恶，传统的广告方式法自然收效不大了。现在利用客户使用牛奶瓶的机会，因势利导、见缝插针地做广告，既不浪费处于快节奏生活状态的主人时间，又方便了他们订货的手续，成功当在意料之中。"

赚钱智慧

一张小小的卡片，却带来业务的繁荣。这中间说明了一个道理，"顾客是上帝"绝非一句空话，它体现在点点滴滴的服务细节之中。

有些公司在经营不好的时候放弃了宣传工作，压缩了广告费用。实际上，在没人买东西的时候更应该花钱搞宣传，下工夫做广告，想办法搞促销。

19. "一孔之见"发大财

40 多年前，有个人因一孔之见而发大财，他就是美国一家制糖公司的工人柯鲁沙。40 多年前的白方糖是使用具有防湿性的纸张密封的。但是不管多厚的纸包多少层，时间一久，里面的方糖仍是照湿不误。为了解决方糖的潮湿问题，各公司竞相邀请专家来研究不潮湿的方法，然而均无效果。

有一天柯鲁沙忽然灵机一动，想出了个妙方："密封式的包装会潮湿的话，那么，把包装纸开一个小孔，里面的方糖就不会潮湿了。"这位能够违反常规想办法的人，把他的专利卖给制糖公司，得到了 100 万美元。

赚钱智慧

革新"生活小事"也成富翁。日常工作中有许多地方可供创意



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人做“小改动”的地方，平凡生活也有许多事都是可以加以改进的。有心人，对这些“地方”善加利用，也能够实实在在地发财。

20. “偷懒”的结果

汉斯是个德国农民，他因爱动脑筋，常常花费比别人更少的力气，而获得更大的受益。当地人都说他是个聪明人。到了土豆收获季节，德国农民就进入了最繁忙的工作时期。他们不仅要把土豆从地里收回来，而且还要把土豆运到附近的城里去卖。

为了卖个好价钱，大家都要先把土豆按个头分成大、中、小三类。这样做，劳动量实在太大了，每人都只有起早摸黑地干，希望快点把土豆运到城里赶早上市。汉斯一家与众不同，他们根本不做分拣土豆的工作，而是直接把土豆装进麻袋里运走。

汉斯一家“偷懒”的结果是，他家的土豆是最早上市，因此每次他赚的钱自然比别家的多。

一个邻居发现了汉斯一家赚的钱比自己多，但是不知道他们是怎么做的。于是就悄悄地跟踪，终于发现了其中的奥妙。

原来，汉斯每次向城里送土豆时，没有开车走一般人都经过的平坦公路，而是载着装土豆的麻袋跑一条颠簸不平的山路。两英里路程下来，因车子的不断颠簸，小的土豆就落到麻袋最底部，而大的自然留在了上面。卖时仍然是大小能够分开。由于节省了时间，汉斯的土豆上市最早，自然价钱就能卖得更理想了。

赚钱智慧

农民汉斯这种巧妙利用自然条件进行逻辑想像的方法，看起来并不惊天动地，但却能开启我们的大脑。如果你具有这样的逻辑想像能力，就可以在自己的成功过程中做得更好了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

21. 滞销豆腐成了畅销臭豆腐

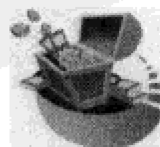
有家豆腐店，做了许多豆腐，就是卖不出去，扔掉可惜，吃又吃不了那么多，人们也想不出什么好办法，只好放在那里。

几天后，刚好有个行乞的人来到店门口，伙计们拿了几块豆腐说，好几天了，不知还能不能吃，随之闻到一股臭味。那乞丐管不了许多，狼吞虎咽地吃了下去，越吃越有味，嘴里还说，真香，真好吃，吃完了几块还要吃。瞧他那吃得津津有味的样子，伙计们便煮了几块试一下，味道果然不错。他们灵机一动，立即贴出海报：“快来买呀，最新配方，又香又美的臭豆腐哟！”

消息在左邻右舍传开后，很多人都想试一试，几天前积压下来的豆腐一抢而光。此后，他们故意把新鲜豆腐藏起来，几天后才拿出来卖，天长日久，臭豆腐便名扬四海。为什么新鲜的豆腐无人问津，而发酵变质的臭豆腐成了抢手货？这就是逆反心理在作怪。新鲜的豆腐谁都吃过，什么味道人人皆知，而臭豆腐许多人没有尝过，都说闻起来臭，吃起来香，于是就想亲身体验一下。

赚钱智慧

人的思维很奇怪，越是不让干的事，他们就越是要干，例如不让吃的东西总是要吃，不让看的电视或书籍，想尽办法也要看几次或读几遍，这种心理就是逆反心理。如果能恰到好处地抓住人们的心理，用新奇之法巧妙而牢牢地拴住顾客，就能在竞争中处于主导地位。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



22. 凭新点子白手起家

成功需要智慧与血汗，每一个成功者的经历都有着一段动人的故事。

年轻人汉特是个一无所有的穷小子，可是他发誓要赚 1 万美金。他废寝忘食，绞尽脑汁，终于想出一个办法："我可以发明东西卖专利呀!"

当时，在纽约市有喜事时，一般人都会用大头针在襟前别一朵缎带花。可是大头针有时候会伤手，亦常常脱落。汉特冥思苦想，觉得一定可以发明一种更理想的别针。

他一有了发明的目标，就剪下 2 米左右的铁丝，用老虎钳开始试做。

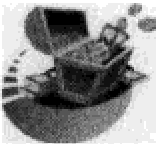
把铁丝扭来弯去之后，我们现在所用的不会掉下来的别针原型就做出来了，接着他又发现了铁丝的一端被弯个圈就会产生弹力，剩下的只有铁丝尖头还会刺伤手的问题。

他又用一片薄铁片把铁丝尖头盖起来，这样问题就迎刃而解、大功告成了。从开始到完成，他只花了 3 个小时。

大功告成之后，他马上提出专利申请，再卖专利权。他卖专利的速度也可算是世界上最快的，第二天就卖给一家缎花店，获得了 1 万美金。

赚钱智慧

做生意没有本钱不要紧，就怕你没有新的点子。在激烈的市场竞争中，要立于不败之地，开发新产品就是制胜的武器，创新就是你最大的本钱。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

23. “金利来”的由来

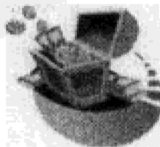
中国香港地区著名实业家曾宪梓先生创造了“金利来”领带这一著名品牌。但鲜为人知的是，这一品牌开始并不叫“金利来”，而是叫“金狮”。虽然领带的品质不俗，但由于一般人的崇名心理，产品问世以后，生意并无大发展。

一次，曾宪梓拿出两条“金狮”领带送给他的一位亲戚。不料，亲戚非但不领悟，反而满脸不高兴地说：“我才不戴你的领带呢，金输金输，什么都输掉了。”原来，香港话“狮”与“输”读音相近，加上香港参与赌博的人多，很忌讳“输”字。亲戚的不满给曾宪梓以极大的启迪。经过一夜绞尽脑汁的思考，他终于巧妙地将“金狮”的英文GOLDLION改为意译与音译结合，即GOLD意为“金”。LION谐音读为“利来”，便成为今天几乎无人不知的“金利来”。果然自此以后，“金利来”领带的销售便直线上升。

如今，“金利来”不仅成了领带大王，而且陆续推出了皮带、皮包、钱夹、衬衫、运动套装、西装、袜子以及领结、领带夹、钥匙链等男士服装及饰品、用品，甚至还推出了男士皮鞋。

赚钱智慧

“不怕生错时，就怕起错名”。产品面世以后，名称慢慢便成了产品的总概括。如果能将商品的名称与销售规则、文化习惯结合起来，自然是如虎添翼，威力无穷。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



24. 顾客就餐计时收费

许多就餐的顾客，往往没有时间概念，边吃边聊，一坐就是半天。针对这种情况，一些餐馆老板为了增加就餐客人的周转量，增加营业额，想出“顾客就餐计时收费”的新招。在日本的一些餐馆中，每张餐桌上放一个大钟，计算顾客的就餐时间。如果顾客在规定时间内吃完饭，餐馆便给予优惠价。

意大利米兰市有一家叫希尔顿的餐厅，他们不按菜肴的价格收费，而是根据用餐时间的长短向顾客收钱——每分钟1000里拉。

更有趣的是，美国人戴维·路特凯最近在纽约市中心开设了一家也许是当今世界上独一无二的“沙漏”餐厅。当顾客坐定后，服务员送餐的同时即把桌子上一个“沙漏”翻过来，约1小时后，当沙子基本漏完时，顾客也就该离座了。

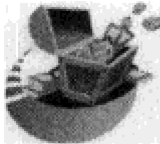
赚钱智慧

时间就是金钱，吃饭只要填饱肚子就行，不必追求享受。因此，商家制定的独特经营规则，以鼓励人们节省时间。同时，由于饭店经营效率高，接纳客人次数多，所以营业额也会十分可观。

25. 成功就在“一念间”

可口可乐风靡世界，是美国文化的一个重要符号。很多人不仅喜欢可乐的口味，对它的包装也非常感兴趣。无论是罐装还是瓶装，可口可乐的外观都充满活力。其实，这种漂亮的外观，它的创意是源于一条裙子。

有一个叫卢托的美国人，是年轻的制瓶工人。有一天，他的女朋友



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

穿着一套裙子来看他，裙子膝盖上面的那部分比较窄，使腰部看上去挺拔漂亮。卢托对这条裙子的线条赞不绝口，目不转睛地欣赏着女友。忽然，一个念头跃入他的脑海：如果做一种类似形状的瓶子外包装，一定别具一格。

随后，卢托便在瓶子外包装上印了和裙子一样的图案。忙碌了半个月后，一种新款的瓶子诞生了，这就是我们今天看到的可口可乐瓶，它不仅外观别致，而且用手握住时不容易滑脱。同时，瓶子里面的液体看上去要比实际的容量多。基于上述优点，在1923年，卢托将专利权以600万美元的价格出售给可口可乐公司，因而一夜成名。

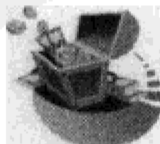
赚钱智慧

我们在日常生活、工作中，有许许多多的“一念间”。这种“一念之间”的灵感，主要是因为我们思维中的联想发挥了作用。联想是指由一个事物想到另一个相关事物的思维活动，它是观念、知识、阅历、智慧和人生实践的汇总。作为一种思维活动，它不是简单地拼凑，而是一个人思维活动创造性的体现。善于联想，才会调动精神“储备”，去发现“灵犀”。不管你的想法有多么稀奇古怪，只要把它与你的经验、阅历结合起来，就有可能大放异彩，大展宏图。

26. 浊酒变清酒

被称为“日本国酒”的日本清酒是借鉴了中国黄酒的酿造方法。一千多年来，它一直是日本人最常喝的饮品，无论是在大型宴会上，还是在结婚庆典上，抑或是在寻常百姓的餐桌上，你都可以看到清酒。日本人常说，清酒是上帝的恩赐。然而，在明治维新之前，日本是没有清酒的。为了使“浊酒”变清，人们想了各种办法，却始终找不到有效的途径。

当时，在大孤有一个名叫鸿池善右卫门的小商人，以制作和经营米



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



酒为生。一天，他与仆人发生了口角。仆人怀恨在心，晚上把炉灰倒入做成的米酒桶内，想让这批米酒变成废品。

但是，令人惊奇的事情发生了。第二天早晨，鸿池善右卫门到酒厂查看，发现原来浑浊的米酒变得清亮了。再仔细观察发现，桶底有一层炉灰。他敏锐地意识到炉灰有过滤浊酒的作用，于是立即进行试验、研究，经过数次的改进后，终于找到了使浊酒变清酒的办法，制成了后来畅销日本的清酒。

赚钱智慧

踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫。革新产品也是如此，有时多年研究无结果，而有心者在不经意中则可能突然发现解决问题的答案。

善于发现契机，是现代成功者必备素质之一，只有头脑敏锐的人才是不可战胜的“商神”。

27. 出售空气罐头

美国富商洛克到日本度假，来到富士山。富士山山顶终年积雪不化，非常寒冷。半山腰凉爽宜人，景色优美，游客甚多，空气特别新鲜。许多劳累的人来到这里感到心旷神怡，精神特别好，身心很快就康复了。洛克随众游客到处去游览，然后坐在凉棚下舒适地看这些水光山色。忽然，一个灵感撞入他的脑海，怎么不把富士山的空气拿来卖呢？他立即抓住这一丝灵感，扩展出了一系列宏伟的计划。

于是洛克立即派助手找来一名研究人员，由他提出一份富士山空气对人体有哪些好处的科学分析数据，然后申办了执照等开业手续，在富士山半山腰开办了一家工厂，名字叫“富士山空气罐头厂”。

他们用极便宜而又美观的包装材料做成罐头盒，里面充满新鲜清洁



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的富士山空气，再印上富士山美丽的风景。

这种新产品一投入市场，对于那些在大都市污染空气中生活了许久的人们相当有吸引力。这种罐头很便宜，销量非常大。“富士山空气罐头”以迅雷不及掩耳之势占领了整个日本，并进一步打开美洲和欧洲的市场。由此取得了非常可观的经济效益。

赚钱智慧

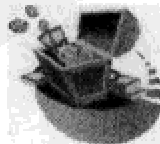
任何物品都是可以出售的商品，如果你想到了可以让人们购买的方法的话。洛克的成功，说明机遇是给有准备的头脑的，关键是如何抓住属于自己的宝贵机遇！

28. 沙漏玩具的新用途

长期以来，马匹一直是作为干活时的运载工具。但是随着现代化的运载工具诸如飞机、火车、汽车运输的发展，马匹的运输功能渐渐消亡了。但人们并没忘掉马匹，将它转移到娱乐业上来。西方盛行的赛马之风，就是这种功能转移的结果，使马匹的身价比单纯作为运输工具时更为高昂。由此说明了一个产品用途的转移，往往会产生意想不到的效果，老产品会带来新利润。

在时钟发明之前，计时的工具是沙漏，它是一种装着沙子的容器，让容器里的沙子缓缓地流下，以此来计算时间。这种计时方法在如今已经绝迹了，沙漏也已进了历史博物馆。不过作为玩具，对孩子还有一些教育和娱乐作用。

日本的西村全助是一个制造沙漏玩具的商人，近年来，新颖的儿童玩具层出不穷，已经很少有人问津那种简单的沙漏玩具了。西村全助眼看自己的产业衰落，又无新的事业可做，为此感叹不已。有一次，他偶然看到一本书。书上就写着上述的马匹功能的转移，一下子触动了他的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



灵感，使他欢欣万分："我何不将沙漏玩具转移为别的用途呢?"有了这个想法后，他就细心观察，刻苦琢磨，终于找到了沙漏的新用途。

日本的电话计时法和其他国家一样，以每3分钟为一次计算，打电话的人不会也不易掌握时间，往往多说一句话就超过了一次的计算标准。如果正碰上硬币不凑手的话，打公用电话就带来了麻烦。西村全助就设计了一种小型别致的沙漏，将它配备在电话机上，算准每3分钟就能将沙子漏完，打公用电话的人一面讲话，一面看着沙漏上的沙子缓缓漏下，既能准确掌握时间，又觉得另有一番乐趣，改善了通话的单调感，使通话者精神得到适当的调剂。所以这种沙漏很受人们的欢迎，一经上市，月销量竟达3万多只。

赚钱智慧

同样以漏沙原理为计时方法的沙漏，作为一般的计时方法早已成为古董，作为儿童玩具也丧失了竞争力，但作为电话普及的日本，因为电话是日常使用品，有了沙漏的帮助，使人们能够减少不必要的开支，人们非常乐意接受沙漏这个小玩意儿。

产品用途的转移也是一种经营之道、致富之路，值得大家动脑筋想一想。

29. 水上浮动纸浆厂

巴西的森林覆盖面很大，盛产木材，因此造纸工业非常发达。但是近年来，由于城市建设速度发展，地价猛涨，生产企业由于找不到价廉而理想的盖房用地而大伤脑筋。巴西的一家公司想建造一座年产26万吨的纸浆厂，也正因为这个原因而迟迟不能动工。

日本的一家营造商获悉了这个情况后，就来到巴西，登门洽商承建大型制浆厂之事，说本公司愿意承建。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴西人说："不过时下地皮紧缺价格昂贵，所以此事还没有最后定下来。"

日本人说："地皮不用担心，本公司将一并考虑，纳入营造成本之中。"

"噢，想不到贵公司还经营房地产业务，厂房地点合适吗？"

"非常合适。"日本人回答："它既靠近木材产地……"

巴西人立即打断了日本人的话头："靠近木材产地，我们将不予考虑了，那里地处偏僻，一片原始大森林，地价当然便宜，可是有谁愿意到那里去做工呢？再说，将产品运到销地将多么不方便。"

日本人笑笑说："请听我把话讲完，厂房既靠近产地，又接近销地，而且可以不断变换地区，想到哪里就到哪里，实际上它是浮动的。"

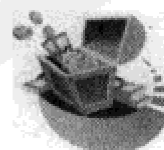
"浮动厂房?!"巴西人感到更加惊讶了。

日本人就原原本本地道出了他的构想。原来他的纸浆制造厂是一只大型工作船。利用巴西海运水利发达的便利条件，可开到森林附近取材制作，又可开到销地出售成品，工人们生活在船上，工作在船上，往返于各地，就像旅游一般，在船只维修时，他们可以回家同亲人团聚。既不要高价买地，又能使运输方便，还能让工人生活得愉快，真是一举数得。

巴西人采纳了日本人的建议，一座水上浮动工厂很快建起来了。这座工厂建在 45 米宽、230 米长、16 层高的浮台之上，吃水深度达 14.5 米，由两条 16000 马力的拖船牵引，从日本拖至 25000 公里以外的巴西亚马孙森林的查理河上，浮在原料产地附近，大规模进行生产。如今这家工厂已经运转好几年了，经济效益甚为良好。

赚钱智慧

这样的浮动纸浆厂的机动性非常强，它可以根据原料的多少来决定自己的去向。一处植物资源用完了，它就从水上转移到另一处去继续生产。能够有效利用资源，最大限度地减少污染，降低成本，这真是个千金难买的好点子。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



30. 温度匙

一天，美国加利福尼亚州某医院风风火火来了一对年轻夫妻，男的满面愁容，女的哭哭啼啼，怀中抱着一个婴孩走近值班医生的面前。

值班医生打量了一下孩子，感叹地说："唉，又是饮食烫伤！"所谓饮食烫伤就是在给孩子喂食时，没有掌握好食物的温度，而将婴孩的口腔烫伤了。如果严重的话，还会殃及喉头及食管，是一种来得容易医治困难的病，无怪乎这一对青年夫妇要如此着急。

也无怪乎医生要发出感叹，因为得这种"病"的婴孩太多了。给婴孩喂食是千家万户的平常事，稍有不慎，就会造成食物烫伤。所以有的母亲往往在喂食时，先自己试试食物的冷热，或是用舌舔舔，或是将食物瓶放在自己脸上试一试，但总有心急慌忙、忘掉的时候，况且大人和婴孩对热度的忍受力有很大的差异，往往大人感到温度正常的食物，由于婴孩组织软嫩就会觉得太烫，甚至发生烫伤事故。

值班医生检查完婴孩的伤情后，安慰说："不太严重，经过治疗，一个星期就能复原。"

孩子母亲心事重重地说："那一个星期不能吃东西啦！"

"要当心"，医生又发出了感叹，他指着手边的温度计说："如果汤匙有温度计就好了。"

医生只是随口而言，并没对自己的话深入考虑，可医生旁边有一个小青年倒是灵机一动。他回家以后推出一种"温度匙"的产品。

这种新产品实际上就是在汤匙上加上一只温度计，看一眼就可看到匙中食品的温度是否适宜。当然，这需要创作得灵巧、安全与方便，但本质上就是两个物品的组成品。这个产品推出后，销路极好，成本只不过30美分，而零售价却是10美元。尽管价格较贵，但由于它实用，合乎人们的需要，所以这个汤匙工厂越办越大，那个青年也由此发了大财。



....

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

两个物品的组合虽只是个简单的加法，而它产生的社会效果和经济效益则是比较巨大的乘法，生活中这类事物还有许多，有待于人们去观察、去钻研、去创造！

31. 巧用衬衣纸板

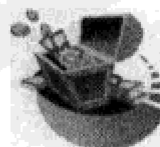
斯太菲克是美国的一个退伍军人，他在医院疗伤期间，一个偶然的机会，发现了一个情况：凡到洗衣店洗烫的衬衫，都有一块纸板作衬底，以保持衬衣的平整和熨帖。当时他正在为今后的生计发愁，就想到来做这种纸板生意。

他从洗衣店了解到，这种纸板的售价每千张为 4 美元。这个价钱有多少利润可图呢？可他决定将每千张纸板只定价为 1 美元。为了使纸板有利可图，他在纸板上印上商业广告。这样他就可从广告用户中收取一笔广告费，这样利润还是相当可观的。

应该说，这是个不错的主意。但他并不满足，进而想出了一个妙计，改进了纸板的设计：一面仍旧登载广告，在另一面上则印上儿童喜爱的图画、动人的故事作品和家庭主妇喜欢的菜谱、男士们喜爱的有趣字谜等等。这样人们乐意将衬衣纸板保存起来。这种改进，受到了各方面的欢迎，纸板的销量随之大增。

甚至有些人把本来还可穿用的衬衣拿到洗衣店去洗烫。目的是为了获得他们喜爱的菜谱和图片或字谜。广告用户也纷至沓来，要求斯太菲克为他们做“衬衣广告”。

后来斯太菲克把从衬衣纸板所获得的赢利全部赠送给美国洗染学会。该学会知恩图报，就要求学会所属单位，并联系其他同业分会都来购买斯太菲克的衬衣纸板。这样一来，使斯太菲克付出得少，收入得多。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



由于斯太菲克不断思索、探讨，结果，在小小衬衣纸板上，锲而不舍，接二连三地大做文章，使他从一个普通的退伍军人，变成了一个富商。

赚钱智慧

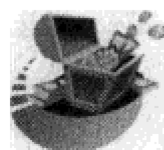
安排一段时间，专用于思考，对于成功的吸引财富是十分必要的，在十分宁静的情况下，我们才能想出最卓越的主意，如果把你的时间的百分之一用来学习思考和计划，你达到目标的速度将会是惊人的。

32. 流动的汽车商店

日本大街上不时驶过响着美妙悦耳乐曲的“汽车商店”。这些“流动的商店”，有经营百货的；也有“流动小吃店”；更有招待舞客跳迪斯科、唱卡拉 OK 而成为“流动歌舞厅”的……总之，它们给社会生活带来了极大的方便。这种“流动商店”的创始人是名古屋市的伊藤一夫先生。

伊藤通过对人们日常生活和商业市场的考察，发现整个社会处于快节奏的流动状态中，人们时间观念很强，总是来去匆匆，到商店购买货物往往要集中时间，一买就是一大堆，家常日用品就懒得上街零买。针对这种状况，他感到：如今再投资开办商店坐等顾客上门的经营办法，似乎不太适应眼下市民生活的需要了。新的经商方针应是主动出击，争取顾客。于是，伊藤一夫购置一辆大型卡车，将它改装成流动汽车商店，外表漆成大红色，用醒目的金字写道：“大青年号商店”，车头至车尾还装饰着两排耀眼的小电灯，车内两列齐齐整整的玻璃柜内存放着琳琅满目的商品，碘钨灯照得车厢内明亮灿烂，扩音器播着柔和动人的音乐，汽车行驶到小块空场上，就戛然停下。

果然，这间新奇的流动商店很快就吸引了大批顾客。伊藤一夫旗开



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得胜，生意兴隆，四年内，他年年增加车辆，年年挣得大笔利润。商界的朋友看着伊藤一夫发了财，也群起仿效，市面上汽车商店渐渐多起来了。汽车商店的祖师爷伊藤一夫当然不愿就此停步，马上想到了下一步妙棋。他迁移东京，将资金投进有乐町，开设了“大青年流动商店公司”，做“汽车商店”的批发生意，为有意经营流动商店的人士提供服务：一是买进大型汽车，改装成漂亮诱人的流动商店后再出售给商人；二是指导流动商店的经营办法和装饰布置；三是代买货品，收取代办费。

伊藤一夫经营的“大青年号商店”，社会效益和经济效益显著，使他名利双收。

赚钱智慧

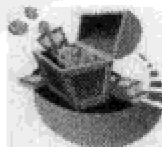
在固定地点投资，装修开店，消极等待顾客上门的经营者，已不能满足顾客多种多样的需求，应该出去积极争取顾客，才是与时俱进的经商法。

33. 一元钱存款

第二次世界大战后，日本的财阀、财团都被迫解体或改名，连有着悠久历史和良好信誉的三菱银行，也不得不改名为千代田银行。由于名字非常陌生，生意也就非常冷清。

业务部的岛田晋为此苦闷不堪，每天都在想着如何吸引顾客来存款。终于有一天，他想出了“一块钱存款”的妙招。战后的日本，一块钱实在是太少了。在根本没有什么人来存款的情况下，千代田对往来的顾客发出了这样的宣传海报：

“用手掬一捧水，水会从手指间流走。很想存一些钱，但是在目前这种糊口都难的日子里是做梦也不敢想的。先生们、女士们，如果你们



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有这种想法的话，那么请您持一本存款簿吧。它就像是一个水桶，有了它，从手指间流走的零钱就会一滴一滴、一点一点地存起来，您就会在不知不觉中有一笔可观的大钱了。我们千代田银行是一块钱也可以存的。有了一本千代田存款簿，您的胸膛就会因充满希望而满足，您的心就能在天空中飘然翱翔。”

海报一贴出，就造成了极大的影响，原本因为钱少并没有想过要存款的人们都来存款了，银行也因此渡过了艰难的战后初期。这以后，“一块钱存款”风行全世界。

赚钱智慧

一滴水微不足道，但一滴水却是组成大海的一部分。在不同的时代背景下，人们会有不同的心理，要善于随机应变，才能占有市场。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

打破常规，冲出束缚“财”智的樊篱

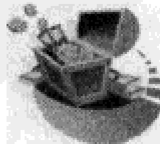
常规的思维和方法往往表现出一种思维定式，很容易捆住人的手脚，束缚人的视野和行动。很多情况下，所谓的“传统智慧”、常规和习惯却捉襟见肘。某些常规和习惯往往在潜意识中控制我们的行为，打破以往的常规和习惯，不被各种禁忌、成规、习惯所束缚，就会取得常人意料不到的效果。

常规的方法只能赢得平平常常的成功。突破思维定式，打破常规，不按常理出牌，不走常人走过的老路子，才有可能获得别人意想不到的成功。

34. 水杯与火车

某塑料厂生产的一次性塑料水杯，质量并不差，可是生产已经一年多，销势却一直平平。急得厂里的推销员拿着产品直接上列车向旅客推销，效果仍然不理想。

一天，在金华开往上海的列车上，这家塑料厂的一位推销员遇见了一位同行的旅客。在攀谈中，对方接过杯子一看，质量不错，但杯子上印着杂七杂八的画，就给出了个点子：把那些没用的画去掉，印上铁路线和沿线各站的站名以及各站列车到达和开出的时刻。印上哪一条铁路，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杯子就到那条路线的列车上去卖。现在全国有数千百次列车，你们的市场十分宽广；将来车次越来越多，你们的产品销售趋势一定会越来越旺。这家塑料厂采纳了这个建议，效果果然出奇地好，产品从滞销转为抢手货。

赚钱智慧

有人说，成功就在于金点子，这句话是很有说服力的。有时，把两种互不相干的事物组合起来，说不定财源就会滚滚而来。

35. 卖水胜过淘金

19世纪中叶，美国人在加利福尼亚发现了金矿。消息传开，成千上万的人带着发财的欲望，风餐露宿，日夜兼程，迫不及待地奔向那里。

在滚滚人流中，有个背着破包裹的名叫菲利普·亚默尔的17岁小伙子也满怀希望地同大家一起赶路，到了加州，这个毫不起眼的人竟然干出了惊人之举。

亚默尔是带着“黄金梦”来的，到达目的地后才知道采金并不容易，各地涌来的人太多，到处都是采金的人，吃饭喝水都成了大问题。

亚默尔和大家一道拼命地埋头苦干。黄色骄阳火辣辣地暴晒，人们的汗水不停地流淌。山谷里气候异常干燥，水源奇缺。在这里，水同黄金一样贵重。

“谁要是让我饱饮一顿凉水，我给他2块金币!”

掘金人不断地发出类似的抱怨声，他们太需要水了。可是在黄金的诱惑下，谁也舍不得花时间去找水。

亚默尔心里一动：与其跟这么多人一起漫无边际挖金子，何不想办法搞些水来卖呢！说不定能赚大钱呢!

于是，亚默尔放弃采金的工作，用挖金子的铁铲挖了一条水沟，把



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

河水引进掘好的水池里。水经过细沙的过滤，变得清澈可饮了。然后，他把水分装成壶，运到工地上卖。一群群口干舌燥的淘金狂，争先恐后地抢购亚默尔的水。

这时，有人挖苦亚默尔：你辛辛苦苦跑到这里来，不挖金子，去卖水，真是个大傻瓜！

任凭人们的嘲讽，亚默尔依旧我行我素地卖水。结果，当越来越多的人们白白付出了巨大努力、一无所获而不得不忍饥挨饿流落异乡时，亚默尔已经靠卖水赚了大钱。

赚钱智慧

卖水比淘金赚钱，这是常规思维无法想到的。许多人做事时都以常规的方式去做，结果大家都拥挤在一条道上而一无所获。打破常规，不按常理出牌，却能闯出一条成功的路来。

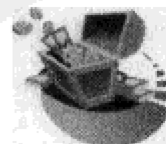
36. 改变电风扇的颜色

日本的东芝电气公司1952年前后曾一度积压了大量的电扇卖不出去，7万名职工为了打开销路，费尽心机地想尽了办法，依然进展不大。

有一天，一个小职员向当时的董事长石坂提出了改变电扇颜色的建议。在当时，全世界的电扇都是黑色的，东芝公司生产的电扇自然也不例外。这个小职员建议把黑色改成为浅色。这一建议引起了石坂董事长的重视。

经过研究，公司采纳了这个建议。第二年夏天东芝公司推出了一批浅蓝色电扇，大受顾客欢迎，市场上还掀起了一阵抢购热潮，几个月之内就卖出几十万台，从此以后，在日本以及在全世界，电扇就不再都是一副统一的黑色面孔了。

只是改变了一下颜色，大量积压滞销的电扇，几个月之内，就销售了几十万台。这一改变颜色的设想，效益竟如此巨大。而提出它，既不



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



需要有渊博的科技知识，也不需要有丰富的商业经验，为什么东芝公司的其他几万名职工就没人想到、没人提出来？为什么日本以及其他国家有成千上万的电气公司，以前都没人想到、没人提出来？这显然是因为行业惯例使然。

电扇自问世以来都以黑色示人，各大企业彼此仿效，代代相袭，渐渐地形成一种惯例、一种传统，似乎电扇只能是黑色的，不是黑色的就不能称之为电扇，这样的惯例、常规、传统，反映在人们头脑中，便形成一种心理定式式。时间越长，这种定式对人们的创新思维束缚力就越强，要摆脱它的束缚也就越困难，越需要作出更大的努力。东芝公司这位小职员提出的建议，从思考方法的角度来看，其可贵之处就在于，它突破了“电扇只能漆成黑色”这一思维定式的束缚。

赚钱智慧

“常规”在某种程度上是束缚管理者创新的“圈套”。没有创新，公司管理者肯定会毫无作战能力。也根本不可能有继续做大的可能。创新即突破常规，创造机遇，找到新招。

创造力本身并不是奇迹，人人都具备它。但大多数的人受到传统思维的束缚，形成了一种固有的思维定式，因循守旧，缺乏创新意识，这样，自然不会有好的结果。

打破常规，不按常理出牌，突破传统思维的束缚，哪怕是一个小小的突破，也会产生非凡的效果。

37. 一根电缆线值多少钱

很多年前，美国穿越大西洋底的一根电报电缆线因破损需要更换，这则小消息平静地传播在人们之间。但是一位不起眼的珠宝店老板却没有等闲视之，毅然买下了这根报废的电缆。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有人知道老板的企图，认为他一定是疯了，异样的目光惊诧地围绕着他。

他呢？关起店门，将那根电缆洗净、弄直，然后剪成一小段一小段的金属段，然后装饰起来，作为纪念物出售。

大西洋底的电缆纪念物，还有比这更有价值的纪念品吗？

这样他轻松地发迹了，他又买下欧仁皇后的一枚钻石。淡黄色的钻石闪烁着稀世的华彩。

人们不禁问：他是自己珍藏还是抬出更高的价位转手？

他不慌不忙地筹备了一个首饰展示会，观众当然是冲着皇后的钻石而来。

可想而知，梦想一睹皇后钻石风采的参观者会怎样蜂拥着从世界各地接踵而至。

他几乎坐享其成，毫不费力就赚了大笔的钱财。

他就是美国赫赫有名、享有“钻石之王”美誉的查尔斯·刘易斯·蒂梵尼，一个磨坊主的儿子。

赚钱智慧

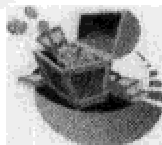
事物的价值有时并不如你所想像的那样。有些东西不是没有价值，而是你没有发现价值。突破常规，它才会超出你想像的价值来。

一个营销高手往往有着一双善于发现的眼睛，他在看到一个东西的时候，就会想到那个东西有哪些特点，可以作为卖点，然后进行巧妙的包装和广告宣传。

38. 一则修理表的广告

“二战”期间，在伦敦火车站附近的一家钟表店门前，挂着这样一则广告——

尊敬的士兵们：时值战争期间，如果您的钟表坏了，可随时到本店



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



修理。修理费等您从战场上归来后再偿还……这则广告对云集在伦敦的英、法等国士兵们来说，无疑是天上掉下来的馅饼。

消息不胫而走。很快，等待修表的士兵们便在钟表店门前排起了长龙。而如此门庭若市的景象令同行们既感到吃惊又有些暗暗窃喜，因为事情明摆着，那家钟表店终会因忙于“免费”修理而拖垮自己的。

时间一天天过去了。在同行们的关注与嘲笑中，那家钟表店依然认真地对待每一位顾客，并未像他们所想像的那样因为“免费”修理而垮掉。

渐渐地，人们发现，不但士兵们感激这家钟表店的做法，就连他们的家属、亲朋、恋人们听到这个消息后，不论远的还是近的也都跑到这里来买手表，送给即将出征的亲人。于是，在士兵中间，能拥有一块该店售出的手表，立时成了一种时尚。

如此一来，那家钟表店卖表的营业额远远地超过修表所需的费用。

赚钱智慧

一则看似赔钱的广告，却令那家钟表店既赢得了良好的声誉，又赚取了丰厚的利润。可见，给予就是得到，不仅仅是一句人生感悟，更是一种经营上的创意理念。很多时候，打破常规的经营理念更能赚大钱。

39. 与名人共进晚餐

在美国肯塔基州的一个小镇上，有一家格调高雅的餐厅。店主人察觉到每逢星期二生意总是格外冷清，门可罗雀。

一个星期二的傍晚，店主人闲来无事，随便翻阅了当地的电话簿，他发现当地竟有一个叫约翰·韦恩的人，与美国当时的一位名人同名同姓。这个偶然的发现，使他计上心来。他当即打电话给这位约翰·韦恩，说他的名字是在电话簿中随便抽样选出来的，他可以免费获得该餐厅的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

双份晚餐，时间是下星期二晚上8点，欢迎他偕夫人一起来。约翰·韦恩欣然应邀。

第二天，这家餐厅门口贴出了一幅巨型海报，上面写着："欢迎约翰·韦恩下星期二光临本餐厅"，海报引起当地居民的瞩目与骚动。

到了星期二，来客大增，创造了该餐厅有史以来的最高纪录，大家都要看看约翰·韦恩这位巨星的风采。到了晚上8点，店里扩音机开始广播："各位女士、各位先生，约翰·韦恩光临本店，让我们一起欢迎他和他的夫人！"

霎时，餐厅内鸦雀无声，众人目光一齐投向大门，谁知那儿竟站着一位典型的肯塔基州老农民，身旁站着一位同他一样不起眼的夫人。人们开始一愣，当明白了这是怎么一回事之后，便迸发出了欢笑声。客人簇拥着约翰·韦恩夫妇上座，并要求与他们合影留念。

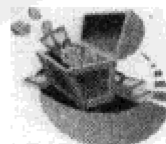
此后，店主人又继续从电话簿上寻找一些与名人同名的人，请他们星期二来晚餐，并出示海报，普告乡亲。于是"猜猜谁来晚餐"、"将是什么人来晚餐"的话题，为生意清淡的星期二带来高潮。

店主人没花一分钱，歪打正着，应归功于他大胆的创见。

赚钱智慧

不按常规的思路才能做出不常之举。在很多不一定要很严肃讲究的事情上不妨大胆一些，诙谐与幽默能使你获得认同、亲近，经营上的幽默比一本正经效果更奇妙。

幽默的魅力是无穷的。作为一门艺术，经营也需要幽默。把幽默带进经营领域，形成幽默的经营艺术风格，在激烈的市场竞争中就会多一份获胜的希望和意外的欣喜。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



40. 让女人也用“刮胡刀”

男子长胡子，因而要刮胡子；女性不长胡子，自然不用刮胡刀。然而，世界上偏偏有那么一家异想天开的公司，要把“刮胡刀”推销给女人，而且大获成功，这便是美国的吉列公司。

提起吉列公司，不少长胡子的男人不会陌生，它的创始人金·吉列先生是世界上第一副安全刮胡刀片和刀架的发明人。1907 年，吉列先生创建公司生产自己的产品，使男人刮胡子变得方便、舒适和安全，因此大受欢迎。到 1920 年，世界上已有约 2000 万人使用吉列刮胡刀，进入 70 年代，吉列公司的销售额已达 20 亿美元，成为著名的跨国公司。然而，吉列公司的经营者并不以此为满足，而是想方设法继续拓展市场，争取更多用户。1974 年，公司推出了面向妇女的专用“刮毛刀”。这一决策看似荒谬，却是建立在需求基础之上的。

在此前一年，吉列公司进行了周密的市场调查，发现在美国 8360 万 30 岁以上的妇女中，有 6590 万人为了保持美好形象，要定期刮除腿毛和腋毛。在这些人之中，除去使用电动刮胡刀和脱毛剂者之外，有 2300 多万人主要靠购买各种男用刮胡刀来满足此项需要，一年在这方面的花费高达 7500 万美元。相比之下，美国妇女一年花在眉笔和眼影的开支为 6300 万美元，染发剂 5500 万美元。毫无疑问，这是一个极有潜力的市场，谁能将男用刮胡刀略作改进，使之成为供妇女使用的“刮毛器”，谁就能赢得“芳心”，获得市场。

根据这项调查结果，吉列公司精心设计了新产品，它的刀头部分和男用刮胡刀并无两样，采用一次性使用的双层刀片，但是刀架则选用色彩鲜艳的塑料，并将握柄改为利于女性使用的扁状，握柄上还印了朵雏菊，这样一来，新产品更显示了女性的特点。为了使“雏菊刮毛刀”迅速占领市场，吉列公司还拟定七个“卖点”到消费者之中征求意见。这



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些“卖点”包括：突出刮毛刀的“双刀刮毛”，突出其“完全配合妇女的需求”，其价格的“不到 50 美分”，以及表明产品使用安全的“不伤腿”，等等。最后，公司根据多数妇女的意见，选择了“不伤玉腿”作为推销时突出的重点，刊登广告进行刻意宣传。结果“雏菊刮毛刀”一炮打响，迅速畅销全美，吉列公司也因此上了一个新的台阶。

赚钱智慧

这个案例告诉我们，优秀的企业家应该具有各种逆向思维的能力和突破传统观念的勇气，只有这样才能在常人认为不可能的事情中抓住机会，拓展市场。应当认识到：吉列女性刮毛刀的营销思想同将化妆品推向男性、将泳装推向女性消费群的意识一样，它成功的主要原因不仅仅在于转变观念，而在于他看到了市场背后的“市场”。

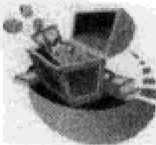
41. 处理转畅销

日本有个“东洋人造丝公司”，他们在生产中遇到一个难题，即合成每根纱的 5 根线粗细总是纺不均匀，技术人员想尽办法也解决不了这个难题，大量次品直接影响了公司的效益。这时有个生产班长建议，既然 5 根线纺不均匀，何不索性生产一种表面粗糙的面料，给一贯追求光滑闪亮衣服的顾客来个惊奇呢？公司采纳了他的建议，结果这种表面粗糙质地柔软的新型面料投放市场后，很受顾客欢迎。

次品的处理办法通常是降价销售，而日本那家公司转换思路，使次品摇身一变为畅销品，收到意想不到的效果。

赚钱智慧

在工作和生活中，只要善于打破习惯思维的枷锁，扩展思维的视角，就会在处理问题时收到意想不到的效果。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



42. 急中生智摔茅台

1951年，在巴拿马国际博览会上，中国送展的茅台酒被挤在一个角落，长时间无人问津。当评到中国的茅台酒时，评选委员会见酒瓶装潢简陋，不屑一顾，未品尝便将其除名了。

此时我国的酒商急中生智，故意把一瓶茅台酒摔落于地。顿时，奇香扑鼻，气味醇厚，经久不散，震惊了整个会场。于是评选委员会们马上决定，重新评定茅台酒。结果茅台酒被评为世界第二大名酒。从此，茅台酒名声大震，驰名中外。

赚钱智慧

急中生智，用这种打破常规的方法来展现自己的产品，可谓是无声胜有声，比千言万语更有说服力。

43. 阴阳错位

20世纪70年代，生产“美的思”妇女透明丝袜的美国某公司，在美国广播公司的晚间节目中，推出了一条轰动全国的广告。

一开头，就是构思极美的镜头：一双线条优美、穿着长筒女丝袜的腿，这时，响起了一个女性动人的画外音：“我们将向所有的美国妇女证明，‘美的思’牌长筒丝袜可使任何形状的腿变得非常美丽。”

镜头慢慢地往上移，观众想像着模特一定是一个美丽动人的少女，或是哪位光彩照人的女明星。但镜头出现了蓝色的运动短裤、棒球运动员汗衫。最后，观众才看到：这个穿着妇女长筒丝袜的竟然是个男性——著名的棒球明星乔·拉密士！他笑眯眯地向观众致意，对张大嘴



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴惊讶不已的观众说："我并不穿长筒丝袜，但我想，'美的思'长筒丝袜能使我的腿变得如此美妙，相信它一定能使你的腿变得更加美丽。"

这个广告一播出，"美的思"女丝袜一夜之间立即家喻户晓，随后销量陡然上升，乔·拉密士也由棒球明星摇身一变成了全美著名的男模特。

赚钱智慧

常人以为，男着女服，若非糊涂，便是怪癖。有头脑的商人偏要冒此大不韪，于是出现了令人惊异的效果。反向思维常能在习以为常的生活中发现机遇，引领你走向成功。

44. 出卖"落后"

在日本一个偏僻的山区里，有一个小山村因山路崎岖，几乎与世隔绝，几十户人家仅靠少量贫瘠的山地过日子，十分落后，生活极为贫苦。

全村人虽然也想脱贫致富，却一直苦于无计可施。

一天，村里来了一位精明的商人，他立即感到这种落后的本身就是一种可贵的商业资源，便向村里的长者献了一条致富的计策。

于是，长者马上召集全村人，对村民们说："如今，都是什么年代了，咱村的人还过着和原始人差不多的生活，我们深感内疚和痛心！不过，大都市里的人过着现代化生活的时间长了，一定会感觉乏味。咱不妨走回头路，干脆过原始人的生活，利用咱的'落后'出卖这'落后'，定会招来许多城里人。咱们呢，也可借此机会来做生意赚钱。"

这一计谋博得全村人的喝彩。

从此，全村人便开始模仿原始人的生活方式，在树上搭房，披兽皮，穿树叶做成的衣服……

不久，那位商人便向日本新闻界透露了他发现这个"原始人"小部落的秘密，立即引起了社会各界的轰动。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



从此，成千上万的人都慕名而至，参观者络绎不绝，众多的游客为部落带来了可观的财富。

有经营头脑的人来了，他们来这里修公路，造宾馆，开商店，将这里开辟为旅游点。

小山村的人趁机做各种生意，终于富裕起来了。

过了若干年，这里的居民白天上树已成为一种职业，晚上回到地面，脱掉兽皮做的衣服，穿上现代时髦的服装，住进建筑在景点外围的豪华住宅里，过上了现代生活。

赚钱智慧

这小山村之所以能够在短时间内脱贫致富，过上现代化生活，关键在于他们能够利用本来不成为条件的条件——落后。“落后”也能卖钱！他们卖的是打破常规的思维和金点子。

很多企业在营销中时，往往找不到自身的卖点，其实，任何企业和产品都有自己的卖点，关键是如何去挖掘和有效利用。

45. 不拘常理的挑战极限

有一天，索尼公司的创始人盛田昭夫外出散步，看到好朋友井深大手提笨重的录音机，耳朵上套着耳机，也在那里散步。

盛田昭夫感到奇怪，就问道：“你这是怎么一回事?”

井深大回答说：“我喜欢听音乐，可又不愿意吵闹别人，所以只好戴上耳机。一边散步一边听音乐，是一件十分美好的事。”

老朋友的一句话，触动了盛田昭夫的灵感：生产一种可以随身带的听音乐的机器！新产品“随身听”的构想就由此萌芽。

根据盛田昭夫的设想，技术力量十分雄厚的索尼公司立即进行了缩小录音机零件的研制工作。没过多久，世界上最小的录放音机就问世了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种新型录放音机刚投放市场时，销售部门和销售商担心地说："这种必须使用录音带的机子，却没有录音的功能，有几个傻瓜会买它呢?!"

盛田昭夫坚定地反驳说："汽车音响也没有录音的功能，可是几乎每部车都需要它。因为它贴近和满足了人们的需要。"

第一批"随身听"一上市就大为轰动，赶时髦的青年们争相购买，原来预计一年卖到10万部，结果一年售出400万部。

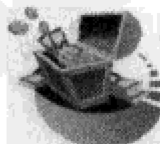
赚钱智慧

"随身听"诞生的秘密其实源于一个简单的梦想，为了追求梦想，必须永远创新，永远打破一切常规，永远尝试一切不可能的事。凡是挑战极限的事情，都是无法用逻辑证明的，因为以前没有先例。然而，正是有了这种不拘常理的挑战极限，真正的创新才能够诞生。

46. 畅销的"丑陋玩具"

有一次，美国艾士隆公司董事长布希耐为公司陷入疲软而束手无策。心烦意乱之时，他驾车到郊外散步，看到几个孩子在玩一只肮脏而且异常丑陋的昆虫，简直到了爱不释手的地步。布希耐意识到，某些丑陋的玩物在部分儿童心理上占有位置。于是他机敏的头脑产生一股灵感，促使他部署自己的公司研制一套"丑陋玩具"，迅速推向市场。果然一炮打响，而且引发美国掀起行销"丑陋玩具"的热潮。

从此，艾士隆公司开发的此类新品种极尽丑陋之能事，例如"病球"、"粗鲁陋夫"、臭得令人作呕的"臭死人"、"狗味"、"呕吐人"，售价也超过正常玩具的水准。但出乎人们预料的是：这些玩具问世后一直畅销不衰，其中仅"病球"一种已销售近千万个。"丑陋玩具"给艾士隆公司带来丰厚的利润。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

可以有把握地说，只要我们用心，就能从任何一件事情中找到其中的正面含义和积极因素。关键是头脑中要有这种创新意识和习惯，只需把视角转换一下。

47. 手帕上印导游图

日本东京有一家专卖手帕的"夫妻老店"，由于超级市场的手帕品种多，花样新，他们竞争不赢，生意日趋清淡，眼看经营了几十年的老店就要关门了，他们在焦虑中度日如年。

一天，丈夫坐在小店里漠然地注视着过往行人，面对那些穿着娇艳的旅游者，忽然灵感飞来，他不禁忘乎所以地叫出来，把老伴儿吓了一跳，以为他急疯了，正要上前安慰，只听他念念有词地说："导游图，印导游图。"

"改行?"妻子惊讶地问。

"不不，手帕上可印花、印鸟、印山、印水，为什么不能印上导游图呢？一物二用，一定会受游客们的青睐！"老伴儿听了，恍然大悟，连连称妙。

于是，这对老夫妻立即向厂家订制一批印有东京交通图及有关风景区导游的手帕，并且广为宣传。这个点子果然灵验，销路大开。他们的夫妻店绝处逢生，财运亨通起来。

赚钱智慧

好奇心会产生联想，而联想就会产生创造力，手帕和导游图可以说两者毫不相干，但只要巧妙地将两者加以组合，就能产生出意想不到的好效果。相比之下，我们不少经营者却缺少这种对原有产



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品再挖掘、再创造的精神。循规蹈矩的多，开拓进取的少。由于创新意识淡薄，产品的市场竞争力就自然差了。试想，如果这家夫妻店，面对激烈的竞争束手无策，想不出什么新花样，而是照卖原来的手帕，那么生意的路子势必越走越窄，最终会被强于自己的竞争对手所淘汰。

产品创新并非都是非常复杂的，有的普通用品，将它们的功能增加一项，便能成为一种吸引人的创新产品。导游手帕的成功给我们这样一个启示：只要经营者敢于创新，老产品也能找到新卖点。

48. 把电梯装在室外

圣地亚哥的艾尔·柯齐酒店因为电梯不敷使用，因而请来了诸多专家商量对策。经过一番研商后，专家们一致认为，要多添一部电梯，最好的办法是每层楼打一个大洞，地下室多装一个马达。定案之后，那两位专家到前厅坐下来商谈细节问题。恰巧让一位正在扫地的清洁工听到他们的计划。

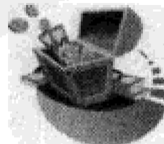
清洁工对他们说：“每层楼都打个大洞，不是会弄得乱七八糟，到处尘土飞扬吗?”

工程师答道：“这是很难免的。到时候还有劳你多多帮忙。”

清洁工又说：“我看，你们动工时最好把酒店关闭一段时间。”

“关不得，你关门一段时间，别人还以为倒闭了。所以，我们打算一面动工，一面继续营业。不多添一部电梯，酒店以后也很难做下去。”

清洁工挺直腰杆，双手握住拖把柄，说道：“如果我是你的话，我会把电梯装在酒店外头。”两位专家一听这个建议，眼前为之一亮。于是听从了清洁工的建议，率先创造了近代建筑史上的新纪录——把电梯装在室外。一个颇富创意的点子，为商家省了大把大把的钱。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

成功的企业处处领先，靠的是什么，就是创新。要最大限度地发挥人的潜能，就不要受制于自缚手脚的想法。成功者相信梦想，也欣赏清新、简单但很有创意的好主意。

有时候经验的积累的确能够帮助人们在直觉下作出最快最好的反应，但这种思维定式也同时变成了一种思考上的障碍。如果人们能经常突破常规、突破思维定式来思考问题，成功一定会更多些。

49. 反过来想想

一位叫德瑞克的美国人，发现了从石油中可以分离出代替鲸油的煤油。在当时，这肯定是一个发财的好点子。但他面临着一个头痛的问题，那就是如何将地底里的石油采集上来。

为此事而烦恼的德瑞克先生，有一天突然听到了附近的一个农户正在抱怨，在地下打的水井，总是渗入了讨厌的石油，弄得水井无法使用。在这一瞬间，德瑞克先生脑袋一转，这不正是一个绝妙的好方法！只要用打水井的方法，在地下钻一个井，不就可以像抽水一般，抽取石油吗？

但欣喜若狂的他，将这个设想说出来之后，却引来了一片嘲笑声。在当时人们的眼里，这简直就是天方夜谭。用水井怎么可以来抽石油呢？没有被嘲笑声吓倒的德瑞克先生，决定做一个尝试，他在宾州的一块土地上，开挖了世界上第一口钻井。

过了没多久，他成功了。钻井里涌出了源源不绝的石油，那里更成为了世界上第一块油田。而直至今天，全世界都还在使用着他所构想出来的钻井方法。

对于农民来说，水井涌入这种可恶的石油，确实是一件讨厌的事情；但对于德瑞克来说，却正是解决难题的良方。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

世界上有许多事情都是如此，成功与失败在许多情况下，都是相对而言的，其实只要你愿意反过来想一下，就完全可以从别人的错误与失败中，找寻到自己成功的途径。

当你面对某件无法解决的问题时，不妨换个角度，从另一种角度去思考，打破头脑里的固定思维模式，也许会找到你所需要的捷径。

50. 方形西瓜的诞生

西瓜本是圆形的。可是，人们经过思维创新，圆西瓜变方了！据报载，日本有人生产了方形西瓜。他们事先按一定规格做出方形模具套住小西瓜，然后让其自然生长为方形。原来，精明的日本人认为，圆形的西瓜虽然光滑而惹人喜爱，但占据有效空间大，长途运输和贮藏都不经济，而且圆形西瓜好滚动、易损坏。西瓜由圆变方后，不仅运输贮藏经济方便，还由于新奇而更吸引消费者。

赚钱智慧

这不禁让人感慨万千：市场经济真是一个变化莫测、无孔不入的魔术师，一个新思路或新创意往往会使滞销的产品得到新生，使萎缩的产业重现生机。

在同样的外部环境下，只有那些勇于创新、善于突破陈旧的管理模式、狠抓科学管理的企业，才能不断增强抗御市场风险的能力，从而在严酷的市场竞争中稳操胜券。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



51. 脑筋急转弯

美国新墨西哥州有个名叫杨格的果园主，一次突降冰雹，将苹果个个打得伤痕累累，就在大家都唉声叹气时，杨格突然来了灵感，他马上按合同原价将苹果输往全国各地，与往日不同的是每个苹果箱里都多放了一张小纸片，上面写了一段既幽默又亲切的文字：亲爱的买主们，这些苹果不幸受伤，但请看好，它们是冰雹留下的杰作，这正是高原地区苹果特有的标志，品尝后你们就会知道其特别的味道。

买主将信将疑地品尝后，真切地感受到了高原地区苹果特有的风味。结果，杨格这年的苹果比以往任何一年都卖得好。

赚钱智慧

如果按照正常思维，被冰雹打伤的苹果，只好降价处理，以减少损失。但若在危机管理中运用了创新思维，却可化腐朽为神奇，让有问题的产品不仅卖得掉，而且能卖个好价钱。正如孙子所言："善战者因其势而利导之"。可见，驾驭危机管理的确需要"脑筋急转弯"。

52. 左撇子专用商店

日本人渡边曾经是个打工仔，被老板解雇的几次经历使他萌发了自己当老板的愿望。开始，他想在东京开家小商场，但经过调查了解后，知道东京的商场多得要命，自己如再挤进去，没什么独特优势，很难生存。

一天，渡边在一份报纸上看到：美国人中有 1/4、日本人中有 1/6、英国人中有 1/7 是左撇子。对此，他忽生灵感：开一家左撇子产品专营



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

店。因为当时众多厂家均以右手习惯来设计产品，几乎没有人考虑左撇子的习性和生活、工作需要。于是，他立即说服一些厂商专为他的商场设计、生产一些左撇子专用产品，如汽车驾驶盘，网球、高尔夫球用具等，结果这些产品大受世界各地左撇子消费者的欢迎。不久，他的左撇子用品专营店成为东京最有实力的大商场。

渡边的成功，在于满足了左撇子消费者对适合他们使用工具的需求。

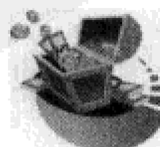
赚钱智慧

在企业经营中，满足消费者的个性需求是赢得成功的前提。差异才能取胜。差异，显示存在，显示不同。在产品以及服务日趋同质化的情况下，只有显示出差异，才能从竞争中胜出。现代的消费市场呈现多元化倾向，个性消费日趋明显。经营者要在微利中取胜，除了"你有我有外"，更重要的是"你无我有"、"你有我优"、"你优我精"，即打造产品或服务的个性差异，以个性优势占领市场、取胜市场。

53. 智贮黄鳝

辽宁省辽中县水田较多，池养黄鳝非常普遍。从盛夏时起，人们便纷纷捕捞出售，至秋末基本上卖完。这种卖法传了几十年，大伙都没感到有什么不对劲，而这个县蒲河村农民张建军却从中看到了不足。2000年春节前，他专门到大连、沈阳等大城市的宾馆、饭店打听黄鳝价格及需求量，他发现这里黄鳝多是冷冻的，价格比平时贵了一倍，却仍很畅销。

"如果是鲜活的就更好了。"顾客这么说，厨师也这么说。怎样才能让黄鳝在冬春鲜活上市呢？通过试验，张建军发现这并不难。因为黄鳝是变温动物，而且冬春处于冬眠状态，只要出土后不加水不暴露在寒风中，就不会冻僵。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二年秋，张建军开始大量收购黄鳝，他暂贮 500 公斤黄鳝，在春节前后出售，几个月时间就赢利近两万元。

赚钱智慧

农副产品一般上市时间比较集中，往往会出现抛售现象，暂贮无疑是化解“卖难”、提高效益的好办法。农副产品市场充满着竞争，在经营活动中，不能墨守成规，要善于动脑筋，一个小小的创意也许就会给你带来巨大的经济效益。

54. 一张流泪的讨债单

一位朋友在一家外企做会计。公司的贸易业务很忙，节奏也很紧张，往往是上午对方的货刚发出来，中午账单就传真过来了。随后就是快寄过来的发票、运单等。朋友的桌子上总是堆满了各种讨债单。

讨债单太多了，都是千篇一律地要钱，朋友常常不知该先付谁的好。经理也一样，总是大概看一眼就扔在桌上，说：“你看着办吧。”但有一次他马上说：“付给他。”这是仅有的一次。

那是一张从马来西亚传真过来的账单。除了列明货物标的价格、金额外，账单大面积的空白处写着一个大大的“SOS”，旁边还画了一个头像。头像正在滴着眼泪，简单的线条，很是生动。这张不同寻常的账单一下子引起朋友的注意，引起了经理的重视，他看了看便说：“人家都流泪了，以最快的方式付给他。”

经理和这位朋友都明白，这个讨债人未必在真的流泪，但他却一下子以最快的速度讨回大额货款。因为他多用了一点心思，把简单的“给我钱”换成了一个富含人情味的小幽默、花絮。仅此一点，就从千篇一律中脱颖而出。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

世界上每天都有很多的人在碰壁，他们都在使用千篇一律的、规范雷同的运作方式。其实一点小小的改进，一种新的方式就会给自己带来好运气。

55. 只贷1美元的大富翁

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生，我可以为你做点什么？”贷款部经理一边问，一边打量着这个西装革履、满身名牌的来者。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1美元。”

“只需1美元？”

“不错，只借1美元，不可以吗？”

“噢，当然，不过只要你有足够的担保，再多点也无妨。”经理耸了耸肩，漫不经心地说。

“好吧，这些做担保可以吗？”

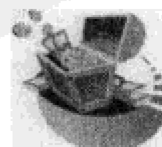
犹太人接着从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。

“总共50万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”经理疑惑地看着眼前的怪人。

“是的。”说着，犹太人接过了1美元。

“年息为6%，只要您付出6%的利息一年后归还，我们就可以把这些股票退还给您。”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"谢谢。"犹太人说完准备离开银行。

一直站在旁边冷眼观看的行长，怎么也弄不明白，拥有 50 万美元的人，怎么会来银行借 1 美元，于是他慌慌张张地追上前去，对犹太人说："啊，这位先生……"

"有什么事吗?"

"我实在弄不清楚，你拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢? 你不以为你这样做你很吃亏吗? 要是你借 30 万、40 万美元的话，我们也会很乐意……"

"呵，是这样的，在我来贵行之前，问过了几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些东西，一年只需花 6 美分，租金简直太便宜了。"

赚钱智慧

很多情况下，所谓的"传统智慧"、常规和习惯却捉襟见肘。

某些常规和习惯往往在潜意识中控制我们的行为，打破以往的常规和习惯，不被各种禁忌、成规、习惯所束缚，就会取得常人意料不到的效果。

能够钻这个"空子"，转换思路思考问题，这就是犹太人在思维方式上的"精明"。这就是说，善于转换思路思考，常能获得更大的成功机会。

56. 抛撒硬币

日本一家机器制造厂的老板发现装配工人在生产过程中，对一些剩余的小零件总是不太珍惜，常常是随手丢弃，他多次提醒也不见效。

一天，老板突然走到工厂装配区的厂房中间，将一筒硬币抛向空中，任其撒落在各个角落，然后一言不发地踱回了自己的办公室。工人



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们见状，莫名其妙，一边纷纷捡拾散落在地上的硬币，一边对老板的古怪行为议论纷纷。

第二天，老板把装配工人召集起来开会，发表了他的观点："当你们看到有人把钱撒得满地都是时，表示疑惑，虽然都是硬币，却认为太浪费了，所以一一捡起。但平时你们却习惯把螺帽、螺栓以及其他一些零件丢在地上，从不捡起来。你们是否想过，在通货膨胀越来越严重的今天，这些硬币其实是越来越不值钱了，而你们所忽视的零件却一天比一天有价值。"

一番入情入理的论说，加上让人印象深刻的"表演"，使大家翻然醒悟。从此以后，再也没有人乱丢零件了。

赚钱智慧

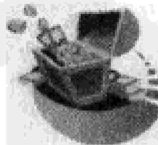
以反求正，突破事物的极限，走向反面，利用反作用力，解决棘手的问题，从而达到"求正"的目的。

57. 倒过来试试

1901年，在伦敦举行了一次"除尘器"表演。当时，"除尘器"表演是很吸引人的。可那次表演实际上是用风把灰尘吹走，因此观众被吹得满身满头都是灰尘。人们乘兴而来，败兴而归。有个叫布斯的人想：吹尘看来不行，能不能换个办法把吹尘改为吸尘呢？回到家之后，他用手帕蒙住自己的嘴和鼻子，趴在地上用嘴猛力吸气，结果灰尘不再到处飞扬，而被吸附在手帕上。后来的吸尘器，就是根据布斯的这个设想制造出来的。

赚钱智慧

常规和习惯，有其形成、存在的合理和必然，同时也是一种禁



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



锢和保守的势力。思路一变天地宽。很多创造性的飞跃，常常是突破常规和习惯思维的结果。这个故事，正是属于逆向思维的“倒过来试试”给予人们的有益启示。

58. 将失误变为财富

天津某毛纺织厂生产一种呢料，有一次因工人操作失误造成着色不一，整匹呢子面料上出现了许多白色小斑点，产品积压无销路。在失误面前，无论是报废，还是降价处理，都会造成经济损失。

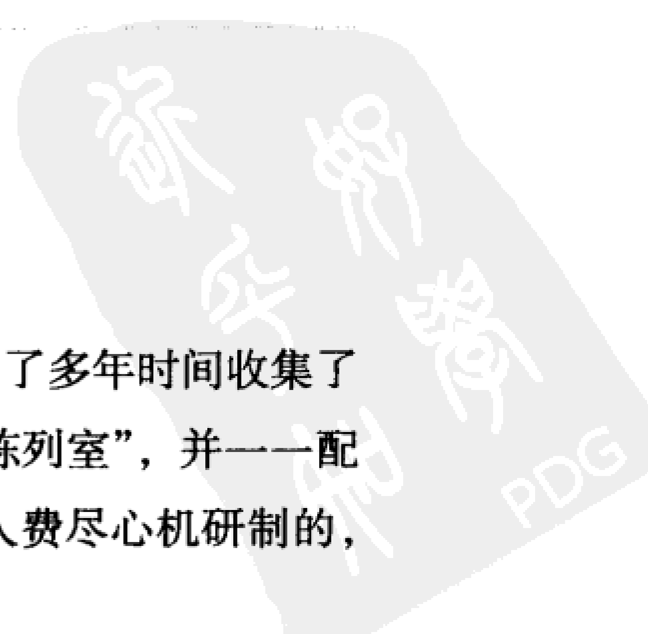
该厂设计人员从逆向思维的角度出发，变缺点为优点，变消灭白点为扩大白点，终于开发生产出一种别具一格的“雪花呢”新产品。这个产品上市后，一下子成了市场上的抢手货，带来了不尽的滚滚财源。

一次失误，非但没有造成损失，反而发明了新产品，带来了巨大的经济效益。

赚钱智慧

按常理，人们在工作中出现了失误，改了就是，很少有人去仔细研究错误的利用问题。智者往往不注重错误本身的性质及造成的后果，而是关心它是否能够给我们带来什么益处，去研究它的利用价值及商业利益，为我所用。

59. 展览“失败”



美国有一家市场情报服务公司，其经理罗伯特用了多年时间收集了7万多件“失败产品”，然后创办了一个“失败产品陈列室”，并一一配上言简意赅的解说词。这个陈列馆把许多企业和个人费尽心机研制的，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又因种种原因失败的产品展示出来。由于这一展览给人以真实深刻的警示，开展后观者如潮，给罗伯特带来了滚滚财源。

赚钱智慧

泰戈尔哲理诗中有句名言："当你把所有的错误都关在门外，真理也就被拒绝了。"这话意味深长且发人深省，向世人揭示出错误也有不菲的价值。

展览"失败"，竟创造了财富。在惊叹罗伯特这个创意新奇之余，不禁想到了西方人有一句格言："所谓垃圾，就是放错了地点的好东西。"而既然放错了地点，就不妨重新找一个地点放，谁找准了这个地点，谁就能让那些"垃圾"大放异彩。

60. 专买经营失败的企业

在美国有个奇怪的企业家，他专门收买濒于破产的企业，而这些企业到他手里，又一个个起死回生，变得虎虎而有生气，他就是著名企业家保罗·道密尔。道密尔这个人什么技术都没有，但很有心计，靠5个美元为别人做工，学会了经营和推销。有一次他看准一家即将倒闭的工艺品制造厂，就以较低的价钱买下，然后进行整顿，提高效益、改变品种、降低成本、裁减冗员，很快就使这个企业起死回生。

密道尔认为：作为出色的企业家，最重要的是要有头脑，要真正掌握实际情况，随时作出正确的决策。这一点做到了，就会比任何人更清楚企业的问题所在。有一次，他买下一家玩具工厂，发现这个玩具厂倒闭的原因在于包装和搬运过程中的损失太大。于是他规定：凡破损率超过千分之一的就扣工钱；凡弄坏产品隐瞒不报，被客户退回来的，即予解雇。从此，破损的事很少再发生，工厂开始呈现勃勃生机。

有人问他为什么爱买一些经营失败的企业来经营？密道尔说："别



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人经营失败了，接下来就很容易找到它失败的原因，只要把缺点改过来，自然就会成功。这比自己从头干起来省力得多。”

赚钱智慧

道密尔的聪明之处就是在，别人不行的，他行，别人跨越不了的，他能跨越，把别人的失败变成了自己的财富。由此可见，挫折和险境未必不是机遇，我们不仅要把成功视为珍宝，也要把失败看做财富。

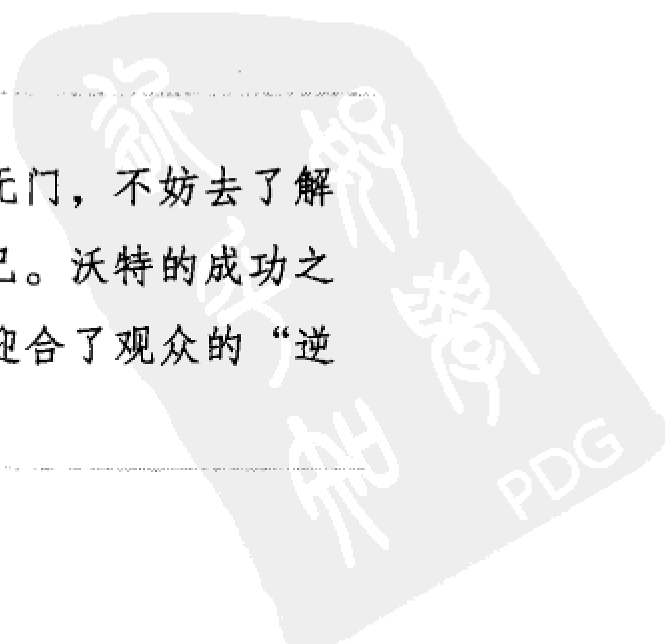
61. “劣”字做标榜

美国有一名收藏家名叫诺曼·沃特，他看到众收藏家收购名贵物品而不惜千金，灵机一动：为什么不收藏一些劣画呢？他收购的劣画有两个标准：一是名家的“失常之作”；二是价格低于5美元的无名人士的画。没多久，他便收藏了200多幅劣画。

于是，他在报纸上登上广告声称要举办首届劣画大展，目的是“让年轻人在比较中学会鉴别，从而发现好画与名画的真正价值”。出乎人们的意料，这一画展非常成功。沃特的广告广为流传，成为人们茶余饭后不可少的话题。观众争先恐后地参观，有的甚至不远千里，专程从外地赶来参观。

赚钱智慧

成功和失败永远是一家人，要了解成功如果无门，不妨去了解失败。如早能了解名人的失败，无疑心灵震撼不已。沃特的成功之处在于他的“劣画大展”独树一帜，十分新鲜，迎合了观众的“逆反心理”。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

62. 空中洗温泉浴

日本的饭店、酒店、旅店可说密集如夏夜的繁星，在经营范围和服务程序上如果不独辟蹊径，出新出奇，要想超越别人，取得突出的生意成就是很困难的。日本大阪的有田观光饭店深深懂得上述道理。经理宇野先生利用饭店靠近山峰和湖水的地理优势，几经筹划，首创出太空温泉浴，果然轰动了旅游界。

原来，宇野请电力建筑部门在饭店前方的两座山间，安装了离地200米高的电缆，电缆上悬吊着一个温泉澡池，用电缆车将它们连接起来。使用时，操纵电钮，使温泉澡池随电缆车上下缓行。每个空中澡池可容纳2人，10个澡池一次可载客20人。客人泡在澡池中，一边洗温泉澡，一边居高临下地饱览湖光山色。“抬首望红日，低头看青山”，真会使人产生飘飘欲仙、人间天堂的无穷雅趣。难怪宇野这一空中澡池问世，有田观光饭店几乎天天客满，日本各地赶来猎奇观光的客人每天竟有1000余人之多；节假日饭店更是住不下，别说有田饭店本身，就连附近的小客栈、小饭店也沾了大光，把生意全给带上去了。

宇野首创半空温泉浴的成功，引起了同行和记者的浓厚兴趣。他们纷纷追问他的经营诀窍，宇野笑着回答道：“其实这也不神秘。满足人们的好奇心和提供最佳服务，本是服务行业两个不可缺少的着眼点，它们的关系就像一枚钱币的两面，缺一不可。到有田观光饭店投宿的客人，如果既能享用到全身浸泡温泉之中舒心惬意的滋味，更能领略半空中饱览山水风光的新奇刺激，那紧张工作的疲劳和烦恼就能烟消云散，他们多花一些钱也是心甘情愿的。所以，设想一个切实可行的新奇点子，这就是经营的要诀。要知道，市场何等广大，即便一个人来观光一次，那就会获得多么可观的利润啊!”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

如今旅店多如繁星，如果不独辟蹊径，出奇创新，要想取得好业绩，真是难上加难。要想成功，打破俗套、一反常规并出乎常人预料，有新奇的想法和做法是不可缺少的条件，何况“创新”更是商家最重要的素质。

63. 模仿创新

丸万工业公司董事长片山车，1968 年到美国旅行时，发现市场上有一种气体打火机，它易燃，能调整火焰，没有烟味，比汽油打火机具有更多的优越性，他意识到，这种打火机将很快会垄断市场。

他就进一步考察气体打火机的销售情况，果然不出他所料，各地的经销商也都看好这种新产品，特别是看好名牌产品 RONSON 打火机。他就直率地谈出了自己的意向：“我们公司将制造气体打火机，你们愿不愿意订货?”

美国人回答说：“有生意可做当然愿意，但气体打火机已有专利，你们怎么做呢?”

片山雄心勃勃地说：“我们将气体打火机更新换代，创造出比具有专利的名牌打火机还要优越的产品。”

“那当然好啦，但气体打火机是经过多年研制才推上市场的，已如此完备无懈，怎能一下子超过它呢?”

“完全可能。”

片山带了一只名牌气体打火机回国，下令自己公司的技术部门，以这只打火机做样板，一定要创造出比它更好的气体打火机来。经过一年的深入研究，丸万工业公司终于创造成了世界上性能最好的气体打火机，并申请专利，大批量生产。这时气体打火机已经垄断了市场，将汽



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

油打火机取而代之，然而人们对原来美国名牌气体打火机在使用过程中发现了若干不足和不便，在这种情况下，丸万气体打火机正适应了人们对打火机更新换代的要求，于是世界各国的订单像雪片似的向丸万工业公司飞来，使这种新型的气体打火机一直保持旺销的势头，销售量始终保持世界第一。

赚钱智慧

求新求异是人们的普遍要求，从模仿入手然后再来求新求变，创造出更好的产品，往往就能取得事半功倍的效果。

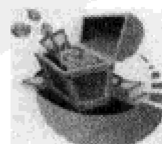
64. 善插空当得市场

美国一家名不见经传的亚历山大服装店善于插空当。和众多经营高档服装的商品相反，它面向占人口比例最大的蓝领阶层，专门经营服装大厂因生产多余规格配不成套而其他商场又不愿问津的零头单件服装，其尺码、颜色、式样等包罗万象，而进价却相当于成套服装进价的1／10。

由于进价低廉，采取了“一口价”的销售方式，货架上的所有服装，不论其式样、规格、颜色如何，都以低廉价格出售。

人无我有的服装，加上自助餐式的促销手法，果然出奇制胜，顾客络绎不绝，生意一天比一天红火。许多本来只是因为好奇而迈进商店的游客，无意中在这里发现了正适合自己个性或喜好的上装或下装；年轻人则大多根据自己的兴趣，来这里就地配套，买一件上衣再买一条自我感觉搭配良好的裤子或裙子。

由于“亚历山大”采取这种善于抓空当的营销技巧，既赢得了普通消费者的赞誉，又获取了令同行们羡慕的丰厚利润。



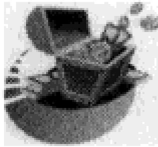
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

企业、商家不妨学学“亚历山大”，根据当地实际情况、消费特点，瞄准空当，独辟蹊径，做到人无我有、人有我新，在激烈的市场竞争中站稳脚跟，并不断发展壮大。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

善于捕捉赚钱的信息

人们常说，时间就是金钱，而经营实践证明，信息也是金钱。生存在这个变化多端的信息时代，一个人能否赚大钱，往往取决于他搜集和运用信息的能力。

信息时代，多变的市场满是致富信息，必须善于捕捉各类有用的信息，并准确判断，正确分析，有效地利用取得的信息。信息抓得越快越准，赚钱的机会就越多。谁能对得到的信息反应得最为敏捷，并运用捕捉到的信息，谁就可能成为赢家。

65. 利用独家新闻发财

1815 年，当英军在滑铁卢战役中击败拿破仑时，英国金融资本家奈森·罗斯紫尔德由于掌握了这条“独家新闻”，在一天之内便成了腰缠万贯的富翁。

当时，还没有电报，传送消息只能依靠信使。奈森为了尽快掌握战争的进展情况，专门雇用了“飞毛脚信使”，还在海上配备了专门传送消息的快速帆船。就在拿破仑失败的第二天，奈森便得到消息，他秘而不宣，很快进入股票交易大厅，佯装得知英军战况不佳的神态，抛售公债。当公债价格跌入最低点时，奈森突然停止抛售，转而大批买进。不



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

几天，此公债因英国打赢，而致使价格骤然暴涨。奈森因此大功告成。

赚钱智慧

掌握大量真实、精确、及时的信息，善于利用这些信息并加以分析和利用，就能轻而易举地达到稳赚钱的目的。

66. 处处留心皆学问

中国台湾某报记者受命采访大陆著名画家李可染，当他兴冲冲地来到李家时，方知李可染已经乘鹤西去。因某种原因，李可染辞世的消息尚不为人知。

这位记者探得这一情况，心中怦然一动，马上赶往荣宝斋等寄售李可染书画之店堂。一见大喜，李公绝笔书画仍原价挂在那里。记者马上电告自己亲属，倾尽全家之力，把大笔款项电汇北京，将李可染生前寄售的书画尽数买下。

时隔一月之久，港台以及海外人士才知李公仙逝。待他们纷纷赶到北京，欲购李可染生前亲笔书画时，李公绝笔墨宝早已黄鹤杳杳了。而购得李可染书画的这位中国台湾记者，一念之间就成了巨富之翁。

赚钱智慧

“处处留心皆学问”，信息的价值就在于人的运用。在商业活动中，一要能发现信息，二要会用信息。有了这两条，你便可以走入财富的大门了。

信息就是财源，时间就是钞票，先机信息只要与智慧相结合，财富就会唾手可得。

信息虽然重要，但抓住信息快速反应、充分利用则更重要。能否快速反应、充分利用就充分表明了一个人是否具有获得成功的智慧。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

67. 金装女郎礼服

在圣诞节前夕，美国曼尔登公司的一位业务员从芝加哥去旧金山进行市场调查。在火车上，一位身穿圣诞礼服的女郎格外惹人注目，同车的少女甚至中年妇女都目不转睛地看着她那件礼服，有的妇女还特地走过去打听这件礼服是从哪里买到的。

这位业务员看在眼里，灵机一动，觉得有赚钱的生意可做了。当时已是 12 月 18 日，离圣诞节仅有一周时间，圣诞节礼服在这段时间一定是热门货，于是他非常礼貌地向那位女郎提出拍照片作留念的请求，那位女郎欣然应允。拍完照片后，那位业务员便中途下车，向公司发出传真电报，要求公司务必在 12 月 23 日前向市场推出 1 万套这种服装。

12 月 22 日下午 2 点，1 万套“圣诞节金装女郎礼服”同时出现在曼尔登公司的几个铺面，立即引起妇女们的兴趣，她们争先恐后地购买，到 12 月 25 日下午 4 点，1 万套“金装女郎礼服”除留下 2 套作为公司保存的样品，1 套送给火车上那位女郎外，全部销售一空，公司纯赚 100 万美元。

赚钱智慧

敏捷的人绝不会放过任何一个可利用的信息，哪怕这个信息是一个影子，他也会牢牢地抓住不放。“金装女郎礼服”成功的经验说明，善于观察日常生活，捕捉市场信息，就能把握好赚钱的机会。

68. 从议论中发现信息

世界上著名的日本松下电器公司创始人松下幸之助先生有一个职业



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



嗜好，就是经常到市场上闲逛。他闲逛并不是漫无目的，他的目的是收集消费者对市场需求的欲望。

有一次他去逛市场，无意之中听到了几个买东西的家庭主妇边走边议论，说家用电器电源插头是单用的，很不方便，如果有一个多用的，能够同时插上几种电器就好了。他以敏锐的嗅觉捕捉住消费者的这一要求，回到公司当即召集科研人员，下达研制任务。不久，“三通”电源插头应运而生，给松下电器公司带来滚滚财源。

赚钱智慧

消费者对某种产品的议论，往往能给细心的商家提供某些有用的信息。只要你善于筛选、分析，这些信息就会带给你新的创意或商机。

善于捕捉和利用信息会使你比别人抢先一步占领市场。

69. 一条信息换来 900 万美元

1875 年的一天，亚默尔肉类加工公司的老板亚默尔像往常一样，坐在办公桌前翻阅女秘书送来的各种报纸，突然，一条不足百字的短消息吸引了他——墨西哥最近发现了可能是瘟疫的病例。

精明的亚默尔欣喜若狂，他知道，墨西哥如果真的发生了瘟疫，一定会从边境传染到美国的加州或德州来，而这两州正是美国肉类供应基地，假如这里真的发生瘟疫，整个美国的肉类供应将会货源紧缺，势必引起肉价飞涨。

商人的职业本能使亚默尔的大脑飞快地盘算起来，他当即决定派人立马奔赴墨西哥实地调查和了解有关情况。几天后，他的考察组从墨西哥发回电报，证实了疫情蔓延得广而快，已经无法控制了。

亚默尔立即集中和筹措大量资金收购加州及德州的肉牛和生猪，并



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迅速运到远离这两州的东部地区。

亚默尔算计得一点儿不差，两星期后，瘟疫便从墨西哥传染到美国西部，美国政府紧急命令，严禁一切吃用品从这几州外运，肉类品首当其冲，全美市场上肉类品告紧，肉价暴涨。

亚默尔算计发财的时机到了，他将事先囤积在东部的肉牛和生猪高价售出，总共不到三个月的时间里，他净赚了 900 万美元（当时的 900 万美元比现在的 1 亿美元还多），一条信息换来了巨大的财富。

赚钱智慧

亚默尔的成功要素是时刻注意猎取各种信息和准确应用信息，这是很有远见的。能在茫茫信息大海中，及时、准确地获得有用的信息，捕捉发展趋势，确定自己的经营方式，就可以给自己带来巨大的成功。

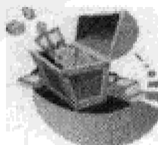
70. 垃圾的作用

美国一家食品制造业，因信息不灵而举步维艰。他们投入资金请亚利桑那大学威廉·雷兹教授为其提供具体可行的发展信息。

威廉·雷兹教授接受委托后，对亚利桑那地区的垃圾进行研究，这在一般人看来与信息毫无关联，但威廉·雷兹教授就是在垃圾堆里为这个企业找到了发展的信息。

威廉·雷兹教授对当地的垃圾进行了较长时间的分析研究。他与助手们在每天收集的垃圾堆中挑出数袋，然后把垃圾的内容依其原产品的名称、重量、数量，包括形式等予以分类。如此反复地进行了近一年的收集垃圾的研究分析。

威廉·雷兹教授说：“垃圾绝不会说谎和弄虚作假，什么样的人就丢什么样的垃圾。查看人们所丢失的垃圾，往往是比调查市场更有效的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一种行销研究方法。”他通过对垃圾的研究，获得了相关当地食品消费情况的信息：

比如，劳动者阶层所喝的进口啤酒比收入高阶层多，并知道所喝啤酒中各种牌子的比例；中等阶层人士比其他阶层消费的食物更多，因为双职工都要上班而太匆忙了，以致没有时间处理剩余的食物，并依照垃圾分类重量计算，所浪费的食物中，有15%是还可以吃的食品。

通过对垃圾内容的分析，准确地了解到人们消费各种食物的情况，并得知减肥清凉饮料与压榨的橘子汁属于高阶层人士的消费品。

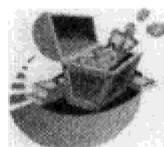
这家企业根据雷兹教授所提供的信息制定经营决策，组织投入生产和推销，结果大获成功。

赚钱智慧

信息就跟空气一样，无处不有又无处不在。在实际中，不是缺少信息，而是缺少发现信息的眼睛。任何时候，我们都必须利用自己敏感的神经，不放过每一个可能有用的信息，哪怕是一点一滴的事，一次交谈，甚至一堆垃圾，只要留心观察，都有可能挖掘到自己要寻找的信息。

71. 信息造就财富

古川久好曾是一家公司地位不高的小职员，平时的工作是为上司干一些文书工作，跑跑腿，整理整理报刊材料。工作很辛苦，薪水又不高，他总琢磨着想个办法赚大钱。有一天，他经手的报纸上有这样一条介绍美国商店情况的专题报道，其中有一段提到了自动售货机。上面写道：“现在美国各地都大量采集自动售货机来销售货品，这种售货机不需要雇人看守，一天24小时可随时供应商品，而且在任何地方都可以营业。它给人们带来了方便。可以预料，随着时代的进步，这种新的售



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

货方法会越来越普及，必将被广大的商业企业所采用，消费者也会很快地接受这种方式。前途一片光明。”

古川久好开始在这上面动脑筋，他想：“日本现在还没有一家公司经营这个项目，可将来也会必然迈入一个自动售货的时代。这项生意对于没有什么本钱的人最合适。我何不趁此机会去钻这个冷门，经营此新行业。至于售货机里的商品，应该搜集一些新奇的东西。”于是，他就向朋友和亲戚借钱购买自动售货机，共筹到了 30 万日元，这一笔钱对于一个小职员来说不是一个小数目。他以一台 1.5 万日元的价格买下了 20 台售货机，设置在酒吧、剧院、车站等一些公共场所，把一些日用百货、饮料、酒类、报纸杂志等放入售货机中，开始了他的新型事业。

古川久好的这一举措，果然给他带来了大量的财富。人们头一次见到公共场所的自动售货机，感到很新鲜，只需往里投入硬币，售货机就会自动打开，送出你需要的东西。

一般地，一台售货机只放入一种商品，顾客可按照需要从不同的售货机里买到不同的商品，非常方便。古川久好的自动售货机第一个月就为他赚到 100 多万日元。他再把每个月赚的钱投资于售货机上，扩大经营的规模。5 个月后，古川久好不仅早已连本带利还清了借款，还净赚了近 2000 万日元。一条有用的信息造就了一名富翁。

赚钱智慧

成功的人，是对任何事都抱有好奇心，在搜集信息时，能对事物保持一定的敏感度。眼睛尖一点，耳朵灵一点，注意到别人没有注意到的信息，想到别人没有想到的主意，再加上积极行动，财富自然滚滚而来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



72. 巧妙利用信息赚大钱

美国企业家哈默，他的成功得益于精确的预测。他从莫斯科回到美国后不几年，第二次世界大战爆发，战争造成市场上谷物紧张，美国政府于是下令：不准用谷物酿酒。

哈默得知这个消息后，预测到威士忌酒马上会成为紧缺货。当时美国酿酒厂的股票为每股 90 元，而且以一桶热性威士忌酒作为股息，哈默立即买了 5500 股，因而得到了作为股息的 5500 桶威士忌酒。

果然，市场上很快短缺威士忌酒，哈默不失时机地把威士忌酒改为瓶装，并贴上“制桶商标”，结果这种酒大受欢迎，买酒者排成长龙。当哈默的 5500 桶酒卖掉 2500 桶的时候，一个化学工程师建议将这种酒掺上 80%的廉价土豆酒精，数量可增加 5 倍，而且这种混合酒味道也不错。

哈默如法炮制，制造“金币”混合酒，大发其财。然而好景不长，1944 年美国政府不再限制谷物酿酒了，这对哈默来说，是个不小的打击。哈默立即对形势作了分析，他认为第二次世界大战不会马上结束，即使马上结束，美国经济也不会立即好转起来。哈默认为谷物开放的时间不会太长，为了验证自己预测的准确性，他请了一些经济专家及有关权威人士对这个问题进行了研究分析，大家的结论与他的看法完全一致。于是，他下决心继续以廉价购买无人问津的烂土豆生产酒精，供混配“金币”酒。果然不出哈默所料，“谷物开放”只持续了一个月就告终了，哈默的“金币”酒比以往更畅销了。

赚钱智慧

成功取决于准确无误的决策。要达到决策无误，就要对影响市场变化的种种因素进行研究、分析、预测，并善于捕捉信息。做好对策，能应付和适应变化，就能赢得成功。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

73. 不用泥土种植的花草

中国台湾“天作实业公司”的女老板周玉凤，从报纸看到这样一条信息：科威特由于完全是沙漠，每年需要进口大量泥土种植花草，美化环境。这条简单的信息启发了这位有经商头脑的老板，她认定小草可做商品，它会比泥土更有发展前途。于是，她投入资本，请科研部门和专家协助研究一种可不需要泥土种植的小草。不久，果然获得成功，小草成为“天作实业公司”的发财之源。

“天作实业公司”研究出来的小草，准确地说，应为“植生绿化带”，是一种可以大量生产的标准草皮。它的构成，首先是用化学纤维与天然纤维制成“不织布”，然后把青草种子和肥料均匀地撒在两层“不织布”之间，卷成一卷，再把它包装好，由商店进行零售。用户在使用时，只要把这些“不织布”铺在地上，敷上一层薄薄的泥土或稻草，每天洒水保持湿润，不用一个月的时间，这些地毯般的“不织布”就会长出绿茸茸的小草，这与泥地上种出的草坪毫无异样。

这种“植生绿化带”优点很多，它到处可以“种植”，不管在泥地上或沙漠上，还是楼宇的顶层阳台，只要把“不织布”铺开和保持湿润，绿草就会如期长出来。它既可以防止洒水时把草种冲走，又能保持水分使小草均匀成长，成本低，成活率高，几乎达到100%。正因为它比泥土种植草坪优越，所以很受建筑商和用户的欢迎，它一上市，生意就十分兴隆。

“天作实业公司”在试制成功后，沿着信息提供的方向，派员到科威特、沙特阿拉伯、阿联酋等寸土难得的国家去推销这种“不织布”，并在当地进行“植生绿化带”的示范种植，宣传它可以美化环境，见效迅速，还有固沙、防沙的优良特点。经过三个月的推销活动，很快被当地人信服了，连酋长和王子都得意地称这种产品是“现代神毯”。现在，“天作实业公司”的小草生意越做越大，来自世界各地的订单应接不暇，利润如潮水般涌来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

一些人之所以成功，不是因为他们得到了幸运的机会，而是因为他们有一双慧眼，善于捕捉信息。捕捉商机贵在独具慧眼，其实身边每一件小事当中都蕴含着相当多的商业机会，成功的商人不放过每一件使神经敏感的小事，从小事中发现大商机。

74. 一支铅笔引来的商机

美国企业家哈默长期在前苏联经商。本来他在20世纪20年代初，就准备结束在苏联的全部业务回美国。由于一个偶然机缘，使他又在苏联逗留了将近20年，一直到第二次世界战爆发才回到美国。

有一次，他在莫斯科想起要买一支铅笔，一问价钱，才发现一支铅笔在莫斯科居然要卖到26美分。他分析其原因是苏联一贯重视重工业，对轻工业比较忽视，而铅笔之类的文具基本上依赖进口，所以价格昂贵。他由此联想到，如在苏联本土办一个铅笔厂，岂不是可以大获赢利吗？所以他决定推迟返回美国。

哈默从没有经营过铅笔生意，也不懂得生产铅笔技术，但他的脑子里贮存着各种各样的人才档案，其中也有制造铅笔的人才。他跑到德国找到了一个名叫乔治·拜耳的铅笔技师，答应给予优惠的工资，并分给一定的红利。乔治见有利可图，当然愿意为哈默效劳。乔治就积极筹备，搞到了制造铅笔的机器和原料，一切就绪后，将机器、原料偷偷地运出了德国，到苏联境内设立了铅笔工厂。

此时，哈默已从苏联政府那里取得了生产铅笔的许可证，铅笔厂提前投入生产。哈默利用苏联的廉价劳动力和德国的先进技术，使生产发展很快。到了1926年年底，铅笔产量达到1亿支，不仅满足了苏联的需要，而且还可以出口到其他国家，给他带来了400万美元的赢利。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

利用机缘，善于捕捉信息，就很容易把握市场的内部和外部的各种事物之间的联系和发展，测知市场发展的趋向与结果，进而先机而动，抢占市场，取得成功。

75. 很普通的消息也有价值

那是美国南北战争接近尾声的时候，市场上猪肉价格很贵。亚默尔知道这是暂时现象，一旦战争结束，猪肉价格马上就会跌下来。他密切注视着战事的发展，等待着市场即将发生的转变，以便抓住时机做一笔大生意。

他照例每天读报，从报上的消息他推测，南军败局已定，但不知道还会持续多久，现在是关键时刻。

一天，他又拿起当天的报纸，突然一则很普通的消息吸引了他。这则新闻说，一个神父在南军李将军的营区遇到几个小孩，他们手里拿着许多钱问神父什么地方可以买到面包和巧克力。孩子们说他们有两天没吃到面包了。

神父问："你们的父亲呢?"孩子们说他们的父亲是李将军手下的军官，也是几天没有面包吃了，带回来的马肉很难吃。

亚默尔读着这则消息，立即作出判断：南军缺少供给，已尽人皆知，但这事发生在李将军的大本营里，而且已到了宰马吃的地步，说明战事结束之日已屈指可数了。

他早已利用电报同东部市场保持着密切联系，对那里的猪肉价格了如指掌。现在看到机会已到，立刻签订了一个大胆的销售合同：以较低的价格卖出一批猪肉，约定迟几天交货。当地销售商当然乐于接受这样低的进货价格，他们哪里知道战争即将结束，这里的市场价格会迅速跌下来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



结果不出亚默尔所料，不几天战局和市场都发生了根本变化，他从中赚到了100万美元的巨额利润。

赚钱智慧

随时捕捉信息，并对捕捉到的信息进行分析和推断，时刻注意市场的转变，就能更好地利用信息为自己赚钱。

76. 一句话带来的财富

一对美国年轻人，也是从极小的生活琐事中发现了财富。这是一对年轻的夫妇，他们刚刚有了一个小孩。在给小孩喂奶时，他们发现，市场上卖的奶瓶都太大了，8个月以下的婴儿都无法自己抱住奶瓶喝奶，这往往令小家伙烦躁不安。

有一天，小宝宝的外祖父——一个工厂烧焊产品的检查员，来到他们家，在听到他们的抱怨后，顺口说：最好在奶瓶两边焊上瓶柄，这样小孩就能双手抓着吃奶了。这句不经意的话，却使这对年轻夫妇灵光闪动，他们有主意了。

不久，他们设法将圆柱形的奶瓶改制成圆圈拉长后中间空心的奶瓶，投放市场。由于这一改进使得小孩能自己抓住奶瓶吃奶了，一经推出就大受欢迎，在60天内卖出了5万个奶瓶。他们开业的第一年就收入150万美元。

赚钱智慧

“一叶殒而知秋至”，从一片树叶的下坠，人们就可以感知季节的变化了。同样的道理，生活中很多看似不起眼的小事，往往蕴藏着巨大的商机。在现代信息社会里，信息确实重要，但这并不是说，你必须用高科技、用商业间谍、成天在报纸中扎推，才能获取你所



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需的信息。生活中到处充满信息，很多高明的企业家，就是从观察生活中的小变化，见微知著，从而大发其财的。

77. 信息偏爱有心人

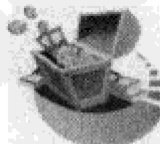
日本西尼奇公司，原来是一个仅有30多个人生产雨衣的小公司，因产品滞销，已濒临破产。有一次，董事长多博川偶尔看到一份人口普查材料，得悉日本每年出生婴儿250万。他因此推算，如果每个婴儿每年只用10块尿布，一年就需要2500万块。那么，推及全球，尿布的潜在市场很大。但尿布这一小产品，又往往为大企业所不屑，倘若西尼奇公司当机立断转产尿布生产，岂不稳操胜券？结果，西尼奇公司推出的尿布一面世，就备受年轻父母的青睐，并畅销全球，销量占世界的1/3。多博川因此被誉为“尿布大王”。

赚钱智慧

有关人口普查资料披露的婴儿出生数这一信息，一般人也许会一看了之。但是，多博川先生却独具慧眼，见微知著，从中预测到尿布将拥有很大的潜在市场，从而立即转向生产尿布，不失时机地抓住这一商机，这不能说不高明。当然，此高明之举也不是凭空产生的，而是他勤于思考、善于联想的结果。其实，捕捉信息并不太难，难的是如何透过信息看到信息所蕴含的文章，并做好文章，而要做到这一点就必须处处留心。信息偏爱有心人，这也是“尿布大王”给我们的一点启示。

78. 科学的市场调查是创意的前奏

制造地板蜡和打光蜡的厂家——庄臣公司在推出他们的新型打光蜡时，即充分发挥了市场调查的专长，从而导出了富有创意的市场策略。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

庄臣的这种蜡有着明显的优势：它不是过去的糊状，而是用一种喷雾器作为容器，用“轻轻一喷”完成打蜡工作，使用起来非常方便迅速。但公司并未因此立即去制作一个以“方便和迅速”为卖点的广告；相反地，他们马上开始收集相关资料，对商品、市场、竞争对手情况及顾客本身作了长久、严格及专业的观察。

结果表明，市场上打光蜡的销售正在大幅度下降，可见这并不是一个基础很好的市场。而问题症结恰恰在于妇女们不太喜欢给家具打蜡，它被认为是一件家务事，一件很麻烦的工作。她们每月只打一两次蜡，而且还希望次数能再减少点。另一方面，调查结果也表明，妇女们几乎每天都对家里的家具拂拭灰尘。

针对以上事实，公司就产生了一个策略性的想法，把诉求点从每月只用一次的家具打光蜡转移到每天一次拂拭灰尘的抹布上。于是产品的电视广告中就出现了一位快乐的家庭主妇形象，她把上光蜡喷在布上，轻轻在家具上一拂，家具就立即变得光亮如新。

庄臣公司新产品“碧丽珠”的精彩亮相，令消费者从心底里乐意接受。凡是看过这则广告的家庭主妇，大多感觉到一种“贴心”的关怀。这一产品的出现虽然没能改变整个家具打光蜡市场的衰退局面，但它自己的市场占有率却扩大了两倍。

赚钱智慧

在从事广告活动时，市场调查是一项必不可少的工作，它能预先展示出一则广告是否能正确地传递信息，也能测试它是不是能深入消费者的内心，并引发他们后来所采取的促销行动。

79. 假发之父刘文汉

在香港，只要一提起假发，很多人都会说由刘文汉的名字，可是很



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多人都不知道刘文汉的传奇经历。

他出生在澳大利亚南部的一个华人贫苦家庭，他出生时候，父亲连办理出生登记的钱都没有，所以他的出生日期到今天都还是一个谜。就是在这样的家庭，他一边做工一边读书，一直到大学毕业，后来移居香港。

1941 年，太平洋战争爆发，日本人侵香港，他与千千万万的中国人一样，不愿意当亡国奴，带着家人离开香港，到了当时保持中立的澳门。他是一个中国人，深深知道“天干兴亡，匹夫有责”的道理。到了澳门之后，他安顿好家眷就和一些“同志”回到中国内地参加了抗日战争，一直到日无条件投降，他才回到香港。

经过战争的香港，创伤不是短期内可以医好的，一直到 20 世纪 50 年代后期，香港的情况也是如此。那时刘文汉主要做汽车零件的经销，虽然已经过了不惑之年，却还是没有什么建树，天天都在为了糊口而拼搏，一直在贫穷的境遇里苦苦挣扎……

1958 年，他又一次来到了美国。有一天，他和两个美国商人共进午餐，当谈到美国流行什么商品时，一个美国商人脱口说“假发”。

刘文汉不大相信，就指着自己的头说：“假发?”

那个美国商人说：“OK!”并且从自己随身携带的包里取出了一副黑色的假发。他解释说，在美国，假发已经成了畅销产品，很多人都争着买。可是生产假发的工厂很少，这个美国商人还表示，如果能够找到合适的货源，他可以购进 13 种不同颜色和样式的假发。

真是说者无心，听者有意，刘文汉马上意识到从事假发行业可能大有前途。

他延长了在美国的停留时间，进行了一番详细的调查研究发现，就像那位美国商人说的那样，美国市场对假发需求量很大，他也因此成了假发之父。

赚钱智慧

在现代社会中，信息就是企业经营的命脉和无形的财富。一条



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



信息能救活一家工厂，一条信息能使一个穷光蛋很快变成富翁。看似简单的信息，往往能给创业者带来巨大的效益。刘文汉正是靠餐桌上得到的这条信息发迹的。一句话开创了一个行业，这就是信息的重要性，因此，真正的创业者必须是捕捉信息的高手。

80. 从信息情报中找财源

日本三菱公司特别注意对国际信息情报进行分析，因势利导，作出预见对策。1973 年 3 月，扎伊尔发生了叛乱。这件事，对于远隔重洋的日本企业似乎没有多少意义，但日本三菱公司的决策人员却没有放过这一信息。他们经过分析认为，与扎伊尔相邻的赞比亚是世界重要的铜矿生产基地，扎伊尔叛乱，可能会对赞比亚造成影响。

于是，三菱公司的决策人员命令情报人员密切注视叛军的动向。当得知叛军向赞比亚移动时，公司预计到叛军可能切断交通，由此必将影响到世界市场上铜的产量和价格，而当时市场上的铜价还很平稳。三菱公司立即购进了一大批铜。

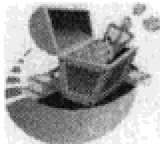
后来，叛军切断了交通，铜价果然上涨，每吨涨了 60 多英镑，三菱公司将先前购进的铜高价卖出，赚了一大笔钱。

赚钱智慧

三菱公司乘扎伊尔发生叛乱之机，发了一笔财。其成功的关键就在于公司决策人员多谋善断，从信息情报中寻找财源，并科学推断，从而将一般人所不曾留意的信息变成了财富。

81. 在壶嘴上装上哨子

市场上有一种会吹哨子的水壶，它和普通水壶不同的地方是壶嘴上



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多了一个哨子。烧开水时，人不用候着，在水开的蒸汽冲击下，它会呼叫，提醒你："水开了！"很有人情味。消费者给它起了个名字：叫壶。在普通水壶滞销的市场上，叫壶销势走俏。

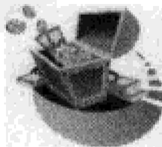
厂家是怎么想到开发叫壶这种产品的？近几年来，我国大中城市居民基本都用上了煤气。报纸上不时有煤气中毒的事故报道，其中烧开水时疏于照看，水开了未及时关闭煤气，致使滚水溢出，浇熄火苗，从而煤气泄出造成中毒的占很大比例。

这种"事故"讯息，触动了某不锈钢制品厂的孟经理，使他对水壶制作的思考角度有了变化。原来，站在制造厂家的位置上，从制作工艺、式样美观等方面考虑问题；现在，换了思考角度，站在顾客的位置上，从使用水壶方便、安全上来考虑问题。这样，自己的思维中就出现了原来没有想到的新情况。于是，一个新的设计出现了：在壶嘴上装个哨子。叫壶也就这样产生了。

赚钱智慧

上面这个变换思维视角，出现新产品构想的事例告诉我们，任何事物或问题都可以变换视角去观察思考，从中产生新的认识和思路，这种思考方式就是易位思维。

产品开发的易位思维，不是随心所欲，胡思乱想，最根本的一个"位"，就是市场。顾客的要求就是市场的需求。易位思维要善于从市场动态调查中，捕捉潜在的期待需求的讯息。信息是"芝麻开门"的钥匙，有开启、激活思维的作用。及时地充分地掌握有关市场讯息，是产品开发中，易位思维取得成功的物质基础。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第四章

巧妙利用顾客的好奇心

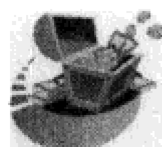
经营是赚钱的艺术，讲究个性。经营是智慧的角逐，需要头脑，更需要创造。在竞争异常激烈的商业世界里，如果想引起消费者的注意，有时候如果能够与竞争对手之间有所区别，就要显得新奇一点、另类一些。

好奇是人的本性。利用人们的好奇心，引发人们的好奇心，把心理学原理应用到市场营销谋略中，已经越来越为国内外企业家们所重视。作为商家，只要用好了“引发好奇”这一高招，轻松赚到大钱的愿望很快就能实现。

82. “不许偷看”是何意

在繁华的泰国首都曼谷，有一间豪华的酒吧。酒吧的老板为了吸引顾客，在门口放了一个巨型酒桶，外面写着四个醒目的大字：不许偷看。

这四个字，使来来往往的过路人十分好奇，都想看个究竟。哪知道，走近一看，却发现桶里别无他物，只是隐隐显现的一排字：本店美酒与众不同，请享用。此时酒吧飘出的清醇芳香的酒味，已挑起了顾客的酒瘾。不少人大叫“上当”之后，粲然一笑，便进店去试饮几杯。结



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果，这个酒吧的生意十分兴隆。

赚钱智慧

这家酒吧的老板利用逆反心理，来刺激顾客的好奇心，越是标明不准偷看，人们越是想看个明白。逆反心理是引起好奇心的基本要素。一般的经营者往往是正面宣传自己的商品，让顾客更多地了解自己的商品，这位老板却反其道而行之，假装不愿让顾客知道自己经营的商品，而这恰恰促使顾客急于了解。由于成功地利用了逆反心理，引起了人们的好奇感，结果招来了更多的顾客，达到了正面广告宣传难以达到的效果。

83. 一堆废渣净赚 12.5 万美元

美国人斯塔克曾经创造了一个神奇的点子。他用这个点子将一堆一文不值的废渣巧妙地变换，获得了令人称道的价值。

当时美国德州有座很大的女神像，因年久失修，当地政府决定将它推倒，只保留其他建筑。这座女神像历史悠久，许多人都很喜欢它，常来参观、照相。推倒后，广场上留下了几百吨的废料：有碎渣、废钢筋、朽木块、烂水泥……既不能就地焚化，也不能挖坑深埋，只能运装到很远的垃圾场去。200 多吨废料，如果每辆车装 4 吨，就需要 50 辆车次，还要请装运工、清理工……至少得花 25000 美元。

斯塔克知道了这个消息，他敏锐的眼光已经看出了这些腐朽的废渣里面藏着的钱财。他想了一个绝妙的主意。

他来到市政有关部门，说愿意承担这件苦差事。他说，政府不必费 25000 美元，只需拿 20000 美元给他就行了。他可以完全按要求处理好这批垃圾。

合同当时就定下。斯塔克还得到一个书面保证：不管他如何处理这



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

批废物垃圾，政府都不干涉，不能因为有什么成果而来插手。

斯塔克请人将大块废料破成小块，进行分类：把废铜皮改铸成纪念币；把废铅废铝做成纪念尺；把水泥做成小石碑；把神像帽子弄成好看的小块，标明这是神像的桂冠的某部分；把神像嘴唇的小块标明是她那可爱的嘴唇……装在一个个十分精美而又便宜的小盒子里。甚至朽木、泥土也用丝绸垫上，装在玲珑透明的盒子里。

更为绝妙的是他雇了一批军人，将广场的这些废物围起来，引来了许多好奇的人围观。大家都盯着大木牌上写的字："过几天这里将有一件奇妙的事情发生。"

是什么奇妙的事？谁也不知道。

有一天晚上，士兵松懈，有一个人悄悄溜进去偷制成的纪念品，被抓住了。这件事立即传开，于是报纸电台纷纷报道，大加渲染，立即就传遍了全美。斯塔克神秘的举动引起了人们极大的好奇心。

这时，斯塔克就开始推出他的计划。

他在盒子上写了一句伤感的话："美丽的女神已经去了，我只留下她这一块纪念物，我永远爱她。"

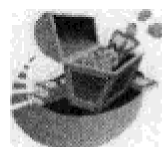
斯塔克将这些纪念品出售，小的 1 美元一个，中等的 2.5 美元，大的 10 美元左右。卖得最贵的是女神的嘴唇、桂冠、眼睛和戒指等，15 美元左右一个，都很快被抢购一空。

他这套点子还在全美形成了一股伤感的"女神像风潮"。斯塔克巧妙地从一堆废渣中净赚了 12.5 万美元。

赚钱智慧

赚钱其实是很简单的，除了要抓住机遇以外，更重要的，是要有变废为宝的眼光和独特的思维方式。好奇心是人们普遍存在的一种行为动机，顾客的许多购买决策有时也多受好奇心理的驱使。

从斯塔克的成功，经营者是否可以联想到，你的公司在激烈的市场竞争中是不是应多思才行？用智慧去开拓未来的市场，才能立



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于不败之地。比如在开发新产品上，也不妨学学斯塔克，将商品潜在价值巧妙地同市场“接轨”，满足消费者的需求。这样下去，何愁企业不兴旺发达呢?

84. “尿”出来的啤酒

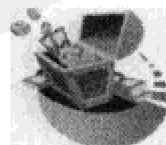
在比利时首都布鲁塞尔，有一座闻名世界的“撒尿的小男孩”的雕像，生动活泼，栩栩如生。塑像的原型是一位很早以前拯救了布鲁塞尔全城人性命的小男孩朱利安，他的“英雄”事迹广为流传。自从雕像建成的那天起，朱利安“撒尿”的清水便长流不止。长期以来，吸引了世界各地的观光游客。

有一天，一些观看小朱利安“撒尿”的游人，意外地从“尿”中嗅出一种芬芳醇香的气味，感到惊奇万分。正当迷惑不解之时，人群中一个胆大者挺身而出，亲口品尝。啾！清香扑鼻，沁人心脾，原来铜像流出来的是味道纯正的啤酒。好奇怪的事情!

人们互相传递消息，纷纷当场痛饮称好，并打听该酒是哪家啤酒厂生产的。当得知是比利时撒利尔酒厂时，无不交口称赞其广告设计得奇妙。这条新闻被来这里的各国游客和记者迅速传扬，很快遍及欧洲。撒利尔啤酒厂的啤酒随之一举驰名。自此凡是到布鲁塞尔旅游的外国游客，都要品尝、畅饮小朱利安“尿”出来的撒利尔啤酒。

赚钱智慧

大多数人容易被富有文化底蕴的东西所吸引，在故事、传说、童话中寻求某种满足。比如在很多旅游景点，如果仅仅是一些山、水、楼、阁，并不能引起游客多大兴趣，而如果这个山的外形像伟人横卧、这个水传说王母娘娘经常在此洗浴、这个楼是当年的某某会议原址、这个阁曾经是李白醒酒的地方，那情况就不一样了，因



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为这和人们心目中理想的东西相联系，由此产生美感，引起注意。

85. 一杯咖啡5000日元

喝咖啡是一种时尚，尤其是休闲的时候。在日本东京滨松町有一家一杯咖啡5000日元（约值人民币400多元）的咖啡屋，当这家咖啡屋推出一杯5000日元的咖啡时，就连一掷万金也毫不吝啬的东京豪客也不禁大惊失色。这消息不久就传开了，抱着好奇态度的顾客蜂拥而来，使得该店应接不暇。

这杯5000日元的咖啡，有人认为是敲诈，要你花冤枉钱嘛！其实并不见得。这是由于盛咖啡的杯子是法国制造的，名贵而又豪华，每个价值4000日元。当你享用完咖啡回去时，店员就将它包好送给你。而且每杯的咖啡均是由名师在当场精制而成，味道可口而特殊。店里面的装潢更是豪华如宫殿，穿着古代皇宫服装的女侍，把顾客当成帝王般的殷勤侍候着。

初次在好奇心驱使之下前来的客人，原以为来光顾一次，就会被这出奇的高价吓得不敢再来。但其实不然，来过一次的客人，对这种令人感觉身价百倍的气氛难以忘怀，因此下回就会带女伴同来。

这家咖啡店跟豪华夜总会一样，也是出售气氛的地方，它当然也有一杯100日元左右的咖啡、果汁或汽水。据老板森元二郎说，主要的收入却是这些廉价的饮料。然而，一杯5000日元的咖啡，比做任何的宣传都有效，因为它能吸引无数好奇的顾客前来光顾。

赚钱智慧

也许人们会怀疑，5000日元一杯咖啡，经常去喝岂不要喝成穷光蛋？这正是奥妙所在。5000日元一杯咖啡只不过是一个吸引人的幌子，店内还有许多普通价格的咖啡和其他饮料，而这些正是该店



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真正的赚钱来源。

经营不要热衷于追风赶浪，应有自己的独创性，出奇制胜。正如“善出奇者，无穷于天下，不竭如江河”。

86. 保证顾客不会喝醉酒

意大利有家名为“美尔奇”的酒店，经营有方，发展迅速，成为同行业中的佼佼者，而其大获成功的“秘密”却是公开承诺：保证每位进入该店的顾客都不会喝醉。而且，由于是公开告白，确也算不上什么秘密。

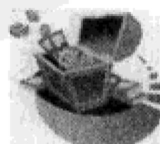
况且，一般来讲，酒店经营者没有谁不希望顾客开怀畅饮的，所以，许多听老板如此介绍经验的人都不以为然，以为老板是秘而不宣罢了。

可是，美尔奇酒店真是这么做的，绝不让顾客醉酒，因此该店从未出现过醉汉。其实，这正是美尔奇老板高明的地方。因为他明白，精明的经营者绝不会妄想一口吃成个胖子，一刀将人“宰”死；而那些在此喝醉的人，一旦醒来，势必后悔不迭，不但他本人，甚至包括他的家人都会因此对酒店产生敌意，随后便是客源的流失。

美尔奇的老板认为做生意需要“回头客”，应该慢慢地掏顾客的腰包，不要让顾客感到不舒服，因此，他们在广告中写道：“美尔奇酒店，美，美在本店饮料食物包你大饱口福；奇，奇在顾客开怀畅饮包你不会醉酒失态，如若不信，敬请一试！”

这种奇异的广告立即吸引了不少好奇的人纷纷光顾该店，也有不少人是怀着逆反心理前来试一试的，甚至有人想：我非要喝醉不可，看你怎么办。但结果却出人意料——真的是饮而不醉。

原来，美尔奇酒店供应的各种美酒，都是经过特殊处理的，闻起来虽然酒香浓郁，实则酒精含量极低，大部分冲有其他软性饮料，而且，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



下酒菜十分丰盛精美，味道奇佳，色彩奇异，使得顾客被美食吸引，反而对酒不是太感兴趣了，此外，上酒上菜的时序是经过科学计算的，因而，人们尽管酒足饭饱，却大饮而不醉，自然感觉奇佳，下次不来光临才怪。

赚钱智慧

当你处于一个竞争激烈的环境中时，不要人云亦云，而应该另辟蹊径，只要你能够别出心裁，创意出一点具有新意的做法，成功便会在众人之中选中你。

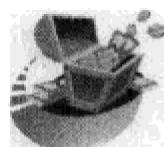
87. “宇宙”沾马季的光

在 1983 年中央电视台举办的春节联欢晚会上，著名相声演员马季曾表演过一个做假广告推销“宇宙牌”香烟的节目。当时全国成千上万的观众收看了这台晚会，其中包括独具慧眼的穆棱雪茄烟厂的人员。

当时并没有什么“宇宙牌”香烟，纯属艺术虚构，但他们却产生了一种逆向思维：通过这个节目，“宇宙牌”算是臭名昭著了，但由于此节目通过电视在全国收视率最高的春晚时间播放后，影响极大，如果真的生产这种牌号的香烟，人们也知道此烟非彼烟，出于好奇心，一定会有好销路，于是决定生产宇宙牌香烟。

果不出所料，“宇宙牌”香烟样品一问世，就引起了人们极大兴趣，订货者蜂拥而至。一时间，在列车上、机场里、旅店里，“宇宙牌”香烟成了人们的“宠物”。

穆棱雪茄烟厂，原是一家规模中等、名气不大的企业，但由于他们的精明，不仅获得了一种畅销产品，企业本身也声誉日高。而这无本的广告，看上去又得来全不费功夫，真是“文章本天成，妙手偶得之”。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

全国烟厂少说得有几十家吧，为什么只有穆棱独占鳌头呢？这是因为他们善于利用逆向思维，善于利用人们的好奇心理。发财的路子和机会多的是，关键在于捕捉和发现。

88. 我撕的是你的钱

齐格是美国一位烹调器推销员，他推销的烹调器每套价格是395美元。一次，齐格到一个城镇推销，把镇上的人叫到一块儿，一边示范这套烹调器，一边强调它能节省燃料费用，并把烹调好的食品散发给人们，请大家品尝。这时，一位当地著名的守财奴，一边吃着齐格烹调的食品，一边说："他的产品再好我也不会买的。"

第二天，齐格首先来敲这位"老顽固"的门。"老顽固"一见到齐格就说："见到你很高兴，但你与我都知道，我不会购买400美元一套的锅。"

齐格看看"老顽固"，从身上掏出1张1美元的钞票，把它撕碎扔掉，问"老顽固"："你心疼不心疼？""老顽固"对齐格的做法感到吃惊，但却说："我不心疼，你撕的是你的钱，如果你愿意，你尽管撕吧！"

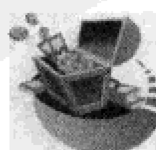
齐格说："我撕的不是我的钱，我撕的是你的钱。"

"老顽固"一听感到很奇怪："你撕的怎么是我的钱呢？"

齐格说："你已结婚23年，对吧？"

"是的。""老顽固"回答道。

"不说23年，就算20年吧。一年365天，按360天计，使用我们的烹调器烧煮食物，每天可节省1美元，360天就能节省360美元。这就是说，在过去的20年内，你没有使用烹调器，就浪费了7200美元，不就等于白白撕掉7200美元吗？"



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



接着，齐格盯着“老顽固”的眼睛，一字一句地说：“难道今后20年，你还要继续再撕掉7200美元吗?”

齐格把产品带给“老顽固”的利益由抽象变为具体，把“节省”变成一个实实在在的数字，这些数字令他的推销取得了成功。因为很少有顾客会对7200美元不动心的。

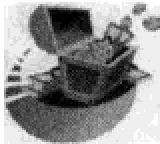
赚钱智慧

推销员要使用具体、详细的数字来说服顾客。产品带给顾客的利益在顾客使用之前都是抽象的、概念性的。推销员如果不能把产品利益变成具体实在的好处，就不会成为吸引顾客的因素。如一些推销员常用“节省”、“便宜”、“赚钱”、“降低成本”等概念来介绍产品，如果不能把“节省”、“便宜”、“赚钱”、“降低成本”等概念变成具体的数字，那么，它们就是一个空泛的词汇，就毫无说服力。

89. 被烤黑的“阿根廷”香蕉

吉诺·鲍洛奇被誉为美国“商界奇才”。他自幼出身贫寒，也正是贫寒的家境、艰苦的生活才造就了他经商的天才。他在杜鲁茨食品商大卫·贝沙的超市连锁店找到了一份推销工作。他十分珍惜这份工作，用自己的热情感染着顾客，并积累了丰富的经验。贝沙注意到了这个出色的小伙子，把他调到杜鲁茨总店进行训练。

初到杜鲁茨总店，鲍洛奇的工作是卖水果。但正在鲍洛奇越干越有劲头、越干越出色之时，发生了一件不幸的事。贝沙连锁店冷藏水果的冷冻厂起火了，等救火队员迅速将火扑灭时，发现有18箱香蕉已被火烤得有点儿发黄，香蕉皮上还有许多小黑点。贝沙将这18箱香蕉交给鲍洛奇，告诉他只要卖出去就行，价钱低些也无所谓。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接过这些香蕉，鲍洛奇犯难了：这可怎么办呢？谁会买这些难看的香蕉呢？如果卖不出去，贝沙先生又会怎样看我的工作能力呢？这棘手的任务该怎么完成呢？

尽管如此，鲍洛奇还是不得不将这些发黄的香蕉摆了出来，标上很低的价格拼命叫卖，却只有寥寥可数的几个人来摊位前看一下，就又转身走了。无论鲍洛奇怎样解释这些香蕉仅仅是外表不好看，味道绝对可口，但还是没有人买。鲍洛奇喊累了，随手剥开一根香蕉咬了一大口。"嗯，倒是别有一番风味。"他自言自语，"对了，就这么办！"他突然想出一个好主意，高兴得叫了起来。

第二天，鲍洛奇早早地摆出了水果摊，大声吆喝起来："美味的阿根廷香蕉，风味独特，快来买呀，独此一家，过时不候。"

吆喝声吸引了不少人，他们围在水果摊前，盯着这些稍微发黄，还带着小黑点的"阿根廷香蕉"。但大家还是犹豫着。

"这真是阿根廷香蕉吗？"其中一人问道。

"当然是，"鲍洛奇肯定地说，"您肯定从来没见过。我敢保证，它的确与众不同，不信您尝尝。"鲍洛奇凭三寸不烂之舌，将"阿根廷香蕉"说得天花乱坠，然后又剥开一根香蕉递到那人手里。

"嗯，的确与众不同。"那人尝后点点头对周围的人说。尝罢，他掏出钱来买香蕉。

这时，围观的人们纷纷掏钱来买"阿根廷香蕉"，尽管价格比普通香蕉贵了一倍。不一会儿，18箱香蕉被抢购一空。

终于完成了贝沙先生交给他的任务，而且是圆满地完成，鲍洛奇自豪地笑了。

赚钱智慧

鲍洛奇运用这种手段来促销，利用人们喜欢新奇事物的心理，将价钱提高，从而圆满完成任务。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



90. 毛姆的小说推销

英国小说家毛姆在尚未成名之前，他的小说无人问津。即使书商用尽了全力来推销，情况也不怎么样。他情急之下突发奇想，在大报上登了一则醒目的征婚启事：

本人是个年轻有为的百万富翁，喜好音乐和运动。现征求和毛姆小说中女主角完全一样的女性共结连理。

广告一登，书店里毛姆的小说一扫而空。一时之间洛阳纸贵，印刷厂必须赶工才能应付销售热潮。原来看到这个征婚启事的未婚女性，不论是不是真有意和富翁结婚，都好奇地想了解女主角究竟是什么模样。而许多年轻男子也想了解一下，到底是什么样的女子能让一个富翁这么着迷。

从此，毛姆的小说销售一帆风顺。

赚钱智慧

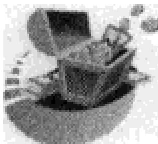
这是一个成功推销的例子，主要是广告宣传做得妙，激发了顾客的好奇心理。

在营销实战中，使用一些奇招往往可以收到很好的效果。这些招式相当一部分都是利用顾客的好奇心，以引起顾客的关注，从而唤起顾客的购买欲。

91. 日本的觅宝乐园

日本商人直木助在通往著名的有田温泉的半路上，买下一片土地，创办了一座大型的游乐园。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这座游乐园依托原有田野风光，依山傍水，又巧为布置，造喷泉，挖小溪，植花树。整个游乐园空气清新，陆地树木郁郁葱葱，湖池碧波荡漾，环境十分优美。

最使人感到有趣的是，他购买了许多天然珠宝、金戒指、人工宝石、化石等奇珍异物藏匿于乐园的花丛、芦苇、草木之中，让游客去寻找，给人平添了无限乐趣。

游乐园一开张，就吸引了大批客人。

直木助深谙商业心理学，派出许多摄影师跟踪采访，将旅客觅得珠宝而欣喜若狂的镜头及时拍下来，并悬挂在乐园门口作为广告素材。如此一来，游乐园的营业额便扶摇直上。加上这里是去有田温泉的必经之地，尽管每张入场券售价 500 日元，还是天天熙熙攘攘游客如云，成为日本旅游界一大奇观。

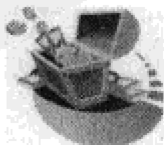
赚钱智慧

深谙消费者心理，无疑是在市场营销活动中无往不胜的武器。一定要真正认识到这一点，消费者好比水之源头，不研究消费者心理，市场行为就会成为无源之水而失去根本。这个道理是所有市场行为的根本。

92. 制造悬念，调动人们的好奇心

美国福特汽车公司的 T 型汽车风靡汽车市场 20 年后，被后起之秀"白道奇"、"雪佛兰"等打得措手不及，不得不被迫停产。他们的当务之急是着手设计一种新车型，因为旧车的停产，新车的研制已成为新闻的热点。经过一年的紧张研制，新的 A 型车终于诞生了。

未经正式宣布，福特汽车公司研制成功新一代 A 型车的消息就传遍了整个底特律城。大批的新闻记者携带带有长焦距的照相机驻守在高



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地工厂和福特汽车公司实验大楼的外面，试图得到一点关于A型车的最新材料，因为这是目前全国民众最关心的新闻。

为了充分利用公众的好奇心，给A型车蒙上一层神秘的色彩，创造出更好的宣传效果，爱德塞他们对新车采取了严格的保密措施。公众的热情被调动起来了。许多人推迟了自己购买其他公司汽车的计划，把货币储存起来，等待福特公司A型车的上市。大家都相信，福特不会让他们失望的！据《纽约时报》的统计，全国有50万买主在没有见过A型车的样车，甚至不知道新车定价的情况下，就交纳订金预订新车。可见公众对福特汽车公司的信心和期待，消费者的这种心态使得其他汽车公司的生意大受影响。

1927年11月底，福特汽车公司斥资200万美元，在全国各大报刊连续三天刊登整版广告，发起了一场庞大的宣传攻势，正式公开了A型车即将投入市场的消息，并且宣布：第一批新车将作为样车在几天后运往美国和加拿大的各大城市进行为期五天的展览，并接受客户的预订。

"所有运往各大城市去展销的A型车要用苫布包装得严严实实"，爱德塞嘱咐手下的销售代理商和各地分公司的头头儿们，"一定要确保在正式展出之前不让公众得知这种车的一点消息，哪怕是油漆的颜色，只有这样才能产生最大的轰动效果。"

整个美国沸腾了，全国各大城市的福特公司销售点举办的A型车展销会都被淹没在人海中。面对这种尽管只有四缸、然而上路后车速达到55英里、性能超过了其他公司的六缸和八缸汽车的"四四方方"、代表了当时最新艺术造型的A型车，公众们的热情是难以抑制的。性能优越的A型车只定价495美元，比当时通用汽车公司的雪佛兰汽车要便宜100美元。福特公司还宣布：为了表示对社会公众拥戴福特汽车的感谢，凡是购买A型车的工人和普通市民，可以享受分两次付款的优厚待遇。

12月2日，在底特律的A型车展览会上，10万名参观者将会场挤



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得水泄不通。在纽约，参观者更加踊跃，从凌晨3点开始，前来参观的人就聚集在位于百老汇的福特陈列室外等待入场。为了缓解拥挤的人群，避免出现骚乱，福特经销商们不得不临时租用了麦迪逊广场来容纳参观者。

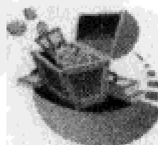
在克利夫兰，由于前去参观展览的人拥挤不堪，挤坏了展览的橱窗，市政当局被迫出动骑警来疏散人群。在圣保罗市，近3万名市民冒着零下的低温去参观车展。据统计，在各展览会开始之后的36个小时中，全美国总共有1000多万人前去参观，占全国总人口的8.5%；不到一周的时间，参观人数就多达2500万人，到圣诞节前不到一个月的时间里，所有福特汽车经销商手中的预订单已达500万辆之多，人们把能买到一辆福特汽车看做是圣诞节最好的礼物。亨利·福特的大幅画像被挂在遍及全国各地的每一个福特公司的经销点，买到新车的顾客打来电话向福特致意，没有买到新车的人更是询问何时能得到新车，一时间，福特公司的所有电话处于忙乱状态。

赚钱智慧

好奇之心，人皆有之。在文学作品中，作家往往制造悬念，以此来引人入胜；在战场上，军事家往往制造假象以迷惑敌人，引敌入瓮；在经营领域的活动中，也可以充分利用人们的好奇心，运用“悬念”渲染情景，诱导消费者，俘获消费者的“芳心”，叩开市场的大门。

93. 英雄救美与“拍立得”相机

1974年的一天，风和日丽，迈阿密海滨浴场游人如织。在众多游客中有一个妙龄女郎，她款款走入了碧蓝的海水中，在深水区像美人鱼似的游来游去，优美的泳姿不知吸引了多少游客的注意力。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



但这时，不幸却发生了，只见那美女突然泳姿尽失，双手不住乱摇，在水中苦苦挣扎。惊愕的游客一下子清醒起来，不约而同地高呼："不好了，那个姑娘可能抽筋了！"

随着人们的惊呼声，一位身材修长的青年男子跃身入海，并很快救出了遇难女郎。人们纷纷围拢上来，向女郎表示问候，并称赞青年男子英雄救美的壮举。

正在这时，有个手持照相机的摄影者挤进人群，将一些照片拿出来让人们观赏：美丽的风光、美丽的女郎、英雄救美的场面，以及表情各异的无数游客，许多人都从照片上找到了自己。人们纷纷发出了惊讶的疑问：这是怎么回事？真是奇迹，照片竟然这么快就印出来了？

这时，摄影者举起相机，得意地说："看，这是宝丽来的新产品——'拍立得'相机，拍摄后60秒就可以拿到照片。"游人们从来没见过这种相机，争先恐后地观看这种新型相机，有人还愿出钱请摄影者用这个相机当场给自己摄一张。"拍立得"相机立刻成了人们关注的焦点。

原来，刚才让游人惊心动魄的一幕，是美国宝丽来公司为吸引大众的注意力而精心策划的一场戏。它通过各种注意力的混合和转化，使人们将注意力从美女身上转移到英雄救美的情节上，最后又转移到"拍立得"相机的奇特功能上。这场戏的结尾是，游人们回去后不仅会说英雄救美的见闻，也会说"拍立得"的奇特功能，成为"拍立得"的义务宣传员。果真，1974年"拍立得"上市后，人们纷纷争相购买，有的商店甚至将橱窗里陈列的样品也卖掉了。

赚钱智慧

宝丽来公司的创始人兰德发明瞬时显像相机"拍立得"相机后，本打算按传统的推销方式，甚至沿门销售。不久，他请来了一个很有名望的推销能手——布茨。布茨说无须大量的广告费就使"拍立得"相机远近闻名。原来他有一独特的销售方式，就是利用著名的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

游览区出售新式相机，让成千上万的游客把相机带到全国各地，无形中就成了义务宣传员。

在众多的同类产品中，要想让消费者知道、了解并钟情于你的产品，不仅你的产品本身必须具备与众不同的特色，在产品营销中还要敢于标新立异，这样才能产畅销起来。

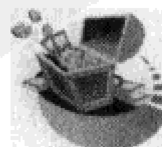
94. 不是“春光”胜似“春光”

1993年10月，全国洗涤化妆用品交易会在南京举行。全国上千家企业云集一起，展开激烈而壮观的促销大战。一时间，南京的俏姑娘身价百倍，一“抢”而“空”。广东珠海汇利牙刷厂因迟来一步，出日薪500元也聘不到公关小姐。第一天上午，该厂的摊位“门庭冷落车马空”，一笔生意也没做成，临近中午，该厂厂长急中生智，决定聘个公关老太太试试，他选中一位身板儿硬朗、面目慈善的老太太。不久，一个身披红绶带、高举保健牙刷的老太太出现在会场，亮开大嗓门介绍牙刷的特点。

奇迹终于出现了！会场上人们争先恐后订购汇利厂的牙刷，仅三天，该厂订货量突破2000万元。有人戏曰：不是“春光”胜过“春光”。

赚钱智慧

人的心理特点：凡是越出奇、与众不同的事物越能引起注意，产生兴趣。因此，营销者要善于寻找万绿丛中一点红，出奇制胜。珠海汇利牙刷厂的厂长，能处变不惊、善动脑筋、敢于创新，于是收到意想不到的效果。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



95. 巧设疑点出奇制胜

1980年英国人基特·威廉姆斯创作出版了一本名为“化妆舞会”的儿童读物。为了扩大销量，他匠心独运地搞了一次“寻宝”活动：要小读者根据书中的文字和图画猜出一件宝物的埋藏地点，并宣布：谁找到埋藏地点，宝物就归谁。“宝物”是一只制作精巧、价格昂贵的金质小兔。

该书出版后，恰似刮起了一阵旋风。难以计数的青少年们，都怀着极农厚的兴趣，按照自己在书中得到的启示，在英国各地到处寻宝。历时两年多，参加“寻宝活动”的一位中年工程师在伦敦西北的一个小村庄发现这只金兔，这个引人关注的寻宝活动才宣告结束。但此时，这本书已成功地销出了200多万册。这真是：巧设疑点，出奇制胜；不是推销，胜似推销。

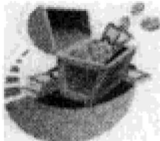
赚钱智慧

人无不喜欢探求神秘的事物，巧设疑点以期引起人们的关注，从而可以收到理想的效果。

96. 打草惊蛇，想方设法吸引起公众的注意

1982年，濒临破产倒闭的美国第三大汽车制造公司克莱斯勒在艾柯卡的领导经营下，终于走出连续4年亏损的低谷，但如何重振雄风仍是艾柯卡苦苦思索的问题。

企业家常用的方法是提高企业的知名度和产品的市场占有率，而出奇制胜、价廉质优又是重要手段。艾柯卡根据克莱斯勒当时的情况，决定首先出奇制胜。他把“赌注”押在敞篷汽车上。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国汽车制造业停止生产敞篷小汽车已经10年了，原因是由于时髦的空气调节器和立体声收录机对无车顶敞篷汽车来说是毫无意义的，再加上其他原因，使敞篷小汽车销声匿迹了。

虽然预计敞篷小汽车的重新出现会激起老一辈驾车人对它的怀念，也会引起一代年轻驾车人的好奇，但是克莱斯勒大病初愈，再也经不起大折腾，为了保险起见，艾柯卡采取了"打草惊蛇"的策略。

艾柯卡指使工人用手工制造了一辆色彩新颖、造型奇特的敞篷小汽车，当时正值夏天，艾柯卡亲自驾着这辆敞篷小汽车在繁华的汽车主干道上行驶。在形形色色的有顶汽车洪流中，敞篷小汽车仿佛是来自外星球的怪物，立即吸引了一长串汽车紧随其后，几辆高级轿车利用速度快的优势，终于把艾柯卡的敞篷小汽车逼停在了路旁，这正是艾柯卡所希望的。追随者下车来围住坐在敞篷小汽车的艾柯卡，提出了一连串的问题："这是什么牌子的车?""这车是哪家公司制造的?""这种汽车一辆多少钱?"艾柯卡面带微笑一一回答，心里满意极了，看来情况良好，自己的预计是对的。

为了进一步验证，艾柯卡又把敞篷小汽车开到购物中心、超级市场和娱乐中心等地，每到一处，就吸引一大群人的围观，道路旁的情景在那里又一次次重现。经过几次"打草"，艾柯卡掌握了市场情况。不久，克莱斯勒公司正式宣布将要生产"男爵"型敞篷汽车面市，美国各地都有大量的爱好者预付定金，其中还有一些女士，结果，第一年敞篷汽车就销售了2.3万辆，是原来预计的7倍多。

赚钱智慧

在企业经营活动中，打草惊蛇的目的只有一个，那就是想方设法吸引公众的眼球，然后根据市场的行情来进行生产经营决策。

在现代化的商品经营活动中，经营者应事先调查、研究、分析、预测，以掌握市场行情，认识消费者需求等各个环节，准确把握后面的经销活动，以保证经营有的放矢，达到自己真正的经营企图。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



97. “敬请明日光顾”的食品行

在台湾台北市的博爱路，台北邮局的旁边，有一家经营了五十多年之久的老店——美味香食品行。几十年来名声在外，深得顾客的青睐，总是顾客盈门。

特别是到了年节时分，许多台北人想买些食品、罐头等礼品走亲访友时，或买些腊肠、肉松等自己享用时，就会自然想到美味香食品行。

美味香食品行的食品色香味俱佳，让人垂涎欲滴，久久不能忘怀。

但是，老顾客都知道，到这里买东西有一个特点，就是必须早点去。“敬请明日光顾”，如果你晚去了，你只能得到这句客气的回答。因为，食品已经卖完了。而且，这种情况几十年来从未改变过，但人们还是一样信赖有加。

那到底美味香食品行究竟凭借什么使食品店的生意几十年保持长盛不衰、红火异常呢?

究其原因，除了具有特色、质量绝佳之外，美味香食品行还有一个重要的法宝——食品店采用限量生产，即每天只生产有限的产品。

那可能有消费者会有疑问了，既然他们的食品那么受欢迎，为什么不多生产一些去满足顾客的需要呢?

这正是一般人的想法。而美味香食品行的想法却与常人迥异。“宁缺毋滥”是他们奉行的经营原则之一。

这家食品店的当家食品是烟熏火腿。烟熏食品是一门艺术，佐料、卤汁、火候等都很讲究。哪一道工序不过关，都不可能做出正宗的熏制品来。美味香食品行很重视烟熏制品的工艺，从老板、师傅到店员，全店上下通力合作，从原材料的选购、加工、制作，到接待顾客，每一步都做得十分精心、细致，使顾客从心底里觉得，到这里购物有一种深厚的可信感，而不会有受骗的顾虑。他们制作熏制品，只求精良，不求量，宁可少



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做一些生意，绝不把火候不够的东西拿出来卖。他们每天保持只做300条左右的火腿，除非你抢先一步，否则总要失望而归，因为那些火腿刚一出炉，就被等在那里的顾客抢购一空了。

赚钱智慧

美味香食品店深得“欲擒故纵”的精髓，“别有用心”地不使所有的顾客都得到满足，今天先“纵”，即故意让一部分顾客不能如愿，放走了这一部分的人，但却把他们的胃口高高地吊起来，来日再“擒”住他们。人总是这样，越是得不到的东西，他心里面就越想得到它，所以，第二天他会来得更早，这样，正好是撞到了经营者的“枪口”上来了。

98. 给富士山涂点颜色

我们都知道富士山是日本的象征，闻名于世界。但却有人声称要给富士山涂点颜色，是谁这么大的胆子呢?

话还得从SB公司说起，SB公司是日本一家以生产咖喱粉为主的调味品公司，一直不错的经营状况由于近期的产品滞销，导致公司陷入了经营困境，甚至濒临破产的边缘。SB公司新上任的总裁为此而愁眉不展、寝食不安，苦思良策。

新上任的总裁通过对SB公司各路销售人员汇报的各地市场情况的缜密分析，他决定背水一战，采用一种特殊的手段进行宣传，以挽救即将崩溃的公司。

他把目光对准了日本的“圣山”——富士山。不得不承认这的确是个大胆的举措，并且很快得以开展起来。

接下来的几天，SB公司先后在日本各地的主要报纸上刊登令人吃惊的广告启示：“我公司决定租用直升机数架，飞临白雪皑皑的富士山顶，将咖喱粉撒满山头。”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



天哪！如果真是那样，那白色的富士山山顶将不复存在！今后人们看到的将是焕然一新的美妙的金顶富士山啦！

富士山在日本人的心目中有着极其神圣的地位，是绝不容许人来亵渎的。这则启事一经刊出，举国震惊，舆论哗然。很多人纷纷投书报章，对SB公司的行径提出强烈的批评："富士山不是他一家的私产，绝不容许他为了一己的私利将它改头换面！""这是SB公司无视舆论的非法行径"、"强烈要求政府出面制止这种伤害全国人民感情的行径"。甚至一些人走上街头游行抗议这种行为，还呼吁政府出面来制止。

而实际上，这只不过是SB公司虚张声势而已，目的只是利用此事来扩大公司的知名度和影响。稍有理智的人都知道，即使让SB公司如此去做，它也不可能通过撒咖喱粉的方法去改变富士山的颜色，那得需要多少的咖喱粉啊！但很多人根本就不了解这些，被一股义愤冲昏了头脑，不知不觉中就上了SB公司的当了。几天后，SB公司又在报上发生声明："鉴于社会各界的强烈反对，本公司决定撤销原计划……"

日本国民都为此松了一口气。

但是，通过这件事，SB公司更加名气大噪，更被很多人误认为是"财大气粗"、"资力雄厚"，以前与之没有业务往来的公司也纷纷与SB公司建立了业务关系。从此，其咖喱粉及其他产品更加畅销市场。

赚钱智慧

SB公司的这个计策成功关键是"假道"要对路，即要与市场的需求相吻合。谁都知道，富士山在日本人心目中有神圣的地位，对它采取任何行为都会受到人们的议论。老板早就预计到这一点，也正盼望着这一点，人们议论得越多，他的产品的关注度就越高，就被更多的人所了解，这样不断地议论就会在人们的头脑中产生记忆，他的目的也就达到了。

大造声势，吸引公众的注意力。这种虚张声势虽然不雅，但运用得恰到好处，不失为好计一条，特别是对于许多财薄势孤的小企业。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

99. 英特尔公司的“寻人启事”

英特尔公司是享誉全球的著名电脑企业，为众多的消费者所熟知。在2002年5月11日，英特尔总裁克瑞格·贝瑞特在成都参加完“数字化西部·成都行”活动后，突然对成都几十家媒体记者发出了一个如下的“请求”：

“我想请各位记者帮忙找一个人。”

这使在场的人都无比惊诧，记者们一时摸不着头脑。贝瑞特举起一张照片——照片上是一个正在操作电脑的小男孩，他解释说：“这张照片是我公司工作人员2001年7月27日在成都某电脑城抓拍的。有人告诉我，小男孩玩电脑时说‘要是我家也有这种电脑就好了’，因此，我要满足小男孩的愿望，送给他一台全世界最先进的、装有Inter2.5GHz芯片的电脑！”

贝瑞特此语一出，第二天，也就是5月12日，在成都各主要媒体上立即出现了“英特尔总裁寻儿童赠送超级电脑”的“特大新闻”。

此消息一发布，立刻引起强烈反响。5月13日，成都大小媒体的显要版面上竟一下子出现了好几个“照片中的男孩”！某早报在第一版登出一位名叫方某的男孩的大幅彩照，还配上了这样的标题：“找我吗?”该报同时迅速与北京英特尔中国公司取得联系，公司请他们将孩子的照片和个人资料发往该公司总部，以便进一步确认。

与此同时，某晚报在一篇《我就是你们找的小男该》的报道中，配发的却是一个叫汪某的男孩的照片。该报声称，他们是接到孩子母亲的电话才找到他的。报社随后也把汪某的相关情况反映到英特尔中国公司，该公司提出让汪某的家人提供更多能够说明情况的证据。

同一天，某商报也爆出“猛料”：《贝瑞特，娃娃找到了!》。这家报社找到的是一个王姓男孩。该报提供的“最关键的证据”是：孩子的母亲找到了和照片上一模一样的白色短袖T恤，上面的英文字母与照片上



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



露出的部分完全一致；还找出了与照片上的孩子穿的完全一致的皮凉鞋。

这一切还不算完。5月14日，该商报再抖“猛料”，称北京英特尔公司已将手中的“秘密证据”抛出，就是去年2001年7月27日该公司市场总监庄海鸥所拍的4张照片中的另外3张，是“神秘小子”的脸部正面近景。该商报不无得意地说：照片上的小孩子上衣上的图案、英文字母等细节，“与本报寻找的王某别无二致”；孩子的照片去年上商报的事，“连电脑城门口开杂货店的大爷都知道”。

商报的“独领风骚”令其他报纸愤愤不平，他们产生了“被耍了”的感觉！晚报率先披露“新闻幕后的新闻”：报社前日突然接到“成都某报”记者的电话，称此次寻人活动其实是该报和英特尔公司一起做的，几个月前就策划好了。因此他们能迅速找到照片上的小孩并拿出了非常有力的证据——孩子当年拍照时穿戴的衣物！

至此，整个事件的性质很清楚了，实际上就是一场商业炒作。贝瑞特这位“芯片巨子”此次访华的主要目的就是为了推广自己的品牌，于是英特尔选择一张照片并精心策划了这个成本并不高，社会效应却很轰动的寻人活动。

赚钱智慧

市场营销公关离不开炒作。也许有人指责这种炒作，但这种炒作既吸引了大众，又为媒体提供了“猛料”，再说本身也并未给什么人造成伤害，这在商业社会本无可厚非。而“英特尔”正借此机会大大提高了自己的品牌知名度，目的也达到了。

100. 高空赠表名远扬

日本的西铁城钟表公司是世界著名钟表企业，每秒钟生产2只表，其产品质量优异，深受世界各地的消费者青睐。20世纪80年代，西铁城公



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司为推进产品走向世界市场，在世界各地采取了许多推广活动，以树立西铁城品牌的形象。当时，西铁城手表刚刚进入香港市场，名气不大，但为了占领香港市场并向内地渗透，公司决定开展一次奇特的推广活动。

1985 年 5 月一个晴朗的上午，香港市区的一个广场上，熙熙攘攘的人群都眼望天空，一架标有“西铁城公司”字样的直升机由远而近，盘旋在广场中央上空。突然两幅巨大的标语从空中滚落，上联是：用我西铁城手表，绝对无烦恼；下联是：百米高空赠产品，看好与不好。紧接着，亮晶晶的各式西铁城手表从飞机上抛撒下来，人们争先恐后，唯恐得不到手表。西铁城高空赠表的承诺是：捡到坏表者可到指定地点领取 10 倍于此表价值的现款。

然而，当一块块手表从高空砸落到地面的时候，人们发现很多手表虽然落在了石头上、水坑里或者马路上，但没有一块手表被摔坏，不仅完好无损，而且时间也分秒不差。顿时，“西铁城表防震防水质量好”的消息不胫而走，一下子成了消费者非常信赖的品牌产品，市场销售也随之红火起来。

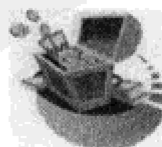
赚钱智慧

“贵奇忌平”，这是现代商战中的一条通用法则。所谓“奇”，就是用非常规的思维方式，立足实际，追求创新，从而突破人们固有的思维方式，以令人大吃一惊的非凡措施，产生出人意料的结果。

高明的行动是别人没有意料到的行动，高明的计谋是别人一时还没有想到的谋略。生意人人做，巧妙各不同。在竞争对手如林的新形势下，有不少经营者在推销艺术上标新立异，使出奇招妙计，获得了出奇的效果。

101. 奇特的店规

国外某地的一个小小礼品店，该店由于规模小，地处偏僻，生意比



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



较清淡。一日老板忽发奇想，想了个招徕名人的绝招，他在当地电视台播出广告，宣传自己别具一格的新店规："凡是各界名人前来购物，一律不用付钱，但必须以其绝招来证明自己的身份。"

某日，著名球王贝利来到礼品店。为了表明自己的身份，贝利拿起店里的一个球放在地上，用脚轻轻一勾，然后飞起一脚，把球不偏不倚地踢在门铃上。当门铃声还叮当未绝时，他又用头一顶，把刚要落地的球不偏不倚地顶到了原来放球的位置。老板见状，马上招呼贝利，请他挑选自己所需的物品，并言明照规定分文不收。

该礼品店公布了这一店规后，名声便日渐大震，有名人的参与，也有好奇的百姓希望来此一睹名人的风采，或是也来此效仿名人购物，盼望拥有与名人一样的衣服、饰品等等，这一招正中一般大众的消费心理，尤其对于一些追星族而言，这是他们钟爱的去处，而商店的生意也就随之兴隆起来了。

赚钱智慧

在一般情况下，名人不可能光顾这样的小店，即使要光顾，该店也付不起"出场费"，但该店老板利用名人的成就感心理，使众多名人不请自到，不但不用支付"出场费"，还利用名人在小店显示绝招的机会，招徕了无数顾客，使小小的礼品店顿时身价百倍，形成了新的附加值，同样是一件礼品，顾客在这里买，却感到物超所值。

102. 好奇是人类的天性

日本三越百货商店开张时，生怕不能引起人们的注意，于是他们特意雇了20名美女，让她们穿上艳光四射的古代和服，头发也梳成了古代妇女的发型，脸上敷着胭脂，打扮得花枝招展，成群结队地在街上走，人们看了觉得非常稀奇，围观的人越聚越多。此时，她们就走进三



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越百货店里，一会儿就见不到影子了。随观的人们涌进店里后，看到店里的商品琳琅满目，非常惊奇，纷纷停下购买，因而开张的第一天，三越店就赚了大钱，并给人们留下了深刻的印象，从此生意一直红火。

赚钱智慧

好奇是人类的天性，巧妙地利用消费者的好奇心，用新颖独到的服务满足消费者的喜好，也会给商业经营者带来滚滚财源。

103. 巧取店名

日本有一个名叫小柳茂的商人开了一个商店，为给商店取个与众不同的美名，他几乎跑遍了整个日本，最后，他给店取名“老板无主意”。

“老板无主意”商店自开业以来，顾客盈门，生意一直很好。诀窍在于该店有一个具有高度概括力和强烈吸引力的店名，店有雅号，会把消费者的物质需求与精神需求结合起来，成为企业信誉的标志。

“老板无主意”商店，就是希望顾客替商店想点子、出主意，告诉老板应该经营些什么，或者向商店提供些什么商品，每一个人都有大显身手的机会。据说该店开张大典之日招来了许多好奇的顾客，他们纷纷拿自己发明的产品要求展销，因而，该店天天都像过节一样，热闹非凡。

赚钱智慧

在别的商人绞尽脑汁以最美丽动听的词藻来装饰本店的招牌时，他却反其道而行之，独出心裁地为自己的商店取了一个“老板无主意”的店名。这一奇特的店名适应了人们的好奇心理。由此可见，巧取店名，也是赚钱的一种手段。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



104. “吃光”餐馆

日本大阪有家餐馆名叫“吃光”，该餐馆的董事长别出心裁地找来了 10 头牛，并给它们穿上标有餐馆名称、地址、价格等花花绿绿字样的衣服，还将洋葱、马铃薯、鸡、鸭、生鱼、海鲜等各式各样的食物活生生地挂在牛背上。将这些牛“打扮”好以后，他亲自带头，手执鞭子，将牛群赶到大阪市的街道上。

突如其来的“表演”吸引了许多的过往行人驻足观赏，人们不禁捧腹大笑。就在人们的笑声中，“吃光”餐馆的形象印在了顾客的心目中。结果，来这家餐馆就餐的顾客越来越多，他们总是兴高采烈地谈论起这桩有趣的牛群“表演”，该餐馆的营业额较以前增加了 10 倍。

赚钱智慧

这种不是广告的“广告’，既没有借助新闻媒介，也没有运用广告技巧，却准确地迎合了顾客的好奇心理，让顾客对这家餐馆产生了深刻的印象。所以，企业要提高知名度，就离不开宣传。

105. 利用星星发财

你现在可以用你自己的名字或你爱人的名字给星星命名！最先登记的 25 万名幸运者将变得不朽……你的星星和它的新名字将永远注册于国会图书馆。每颗星 25 美元。这是美国加利福尼亚的一家公司开办的一项最新业务。

凡交纳 25 美元的人均可将浩瀚银河中尚未命名的星辰用自己的名字命名。该公司为交纳 25 美元的人出具证明书。此外还可以向公司购



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买一张该星在太空中所处的位置图。当然，这些图都是随便画成的，并不根据具体星辰的实际位置。虽然人人皆知这是一宗虚无缥缈的“买卖”，结果却是众人争先恐后，卖者大发其财。

赚钱智慧

在当今商品世界中，无数人都在绞尽脑汁，以奇制胜，让星星变商品。这家公司的成功，在当时迎合了部分消费者的心理需求，洞察到了他们想使自己“流芳百世”及“永垂不朽”的心理。

106. 有趣的动物餐馆

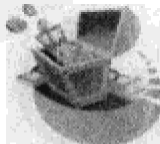
在智利圣地亚哥市有一老板突发奇想，开设了一家令人咋舌的动物餐馆，餐馆里面的工作人员除了收款员和老板、厨师以外，其余的服务人员都是一些训练有素的各种动物。

这些动物恪守职责，态度热情，不会“衣帽论人”、“看人下菜”，对所有来宾一视同仁，顾客来到这里，感到温暖、舒适，确实领略到了“宾至如归”的滋味。

当顾客来到“动物餐馆”，刚进门就会听到一声清脆悦耳的招呼声：“您好！欢迎光临！”那是两只鹦鹉在迎客。

接着，会走过来两只身穿西装的金毛猴。它们殷勤地将顾客的衣帽接过去，挂到存衣室去。

一只长耳犬摇头摆尾地走了过来，会给顾客送菜单点菜。不一会儿，一只毛猴跳跳蹦蹦来送菜了。它托着一只盘子，上面放着顾客所需要的酒菜，不仅端送无误，而且彬彬有礼。当毛猴收走了杯盘，金毛猴就会送还顾客的衣帽……动物充当“服务员”，这是多么的新奇和有趣呀。它满足了人们的好奇心理，许多游客慕名而来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

动物的活泼可爱许多人都喜欢，而动物的聪明则更让人称奇。商家对它巧加利用，自然会赢得意想不到的效果。

107. 罐头盒上的谜语

美国有家食品厂生产了一种水果罐头。一开始销路不错，但很快便滞销，积压严重。怎么办呢？老板抓破头皮，自言自语："市场真难料，简直是个谜。"忽然，他心中一亮，手一拍大腿："对，就做谜语罐头！"于是，他在原来的罐头盖上印上谜语，并注明谜底在罐内，吃完罐头便可知谜底。由于它包装富有情趣，又迎合了人们求知好奇的心理，这一新奇招数竟然使消费者争相购买其罐头，产品顿时打开了市场。

赚钱智慧

"谜语罐头"的发明者抓住了消费者求新求异的心理，挖掘出了潜在的消费市场，使原本滞销的产品变成畅销货，这一点值得称道。

然而，我们有些企业却缺乏这种在原有条件基础上再挖掘、再创造的精神，一碰到产品滞销，不是怨市场不景气，就是怪产品"生不逢时"，除了企业关停外，似乎再也没有其他办法可行了。殊不知，只要生产经营者肯动脑筋，即使是一些市场滞销的产品，销路也会由滞变畅。

成功的人有一共同之处，这就是当自己的产品陷入"商品同质化"的旋涡时，他们都能想出办法使自己的产品别具个性。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

令人叫绝的促销妙招

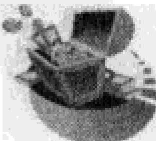
赚钱不易，因为消费者的需求太多；赚钱也不难，因为市场的空间很大。许多经营者一方面牢骚满腹，抱怨生意不好做；另一方面却被动地等待着消费者上门。殊不知，消费者的鼓鼓钱囊需用商家的智慧谋略方可打开。令人叫绝的促销妙招可以帮助你在经营之中少出资，多赚钱；巧卖货，赚大钱。

是否看厌了商场每次千篇一律的促销信息？促销绝对不可缺少，然而也许你抓破了头也想不出抓住消费者心理的方法。其实，无数促销奇招就在你身边，等待你去发现。

108. 将砂倒在地上后

日本一家砂厂的推销员为了和一家铸铁厂建立供货关系，费尽周折才争取到五分钟的见面时间。和课长见面之后，这位推销员并没有侃侃而谈，而是从包里取出一包砂突然摔落在报纸上，顿时室内尘土飞扬，几乎令人窒息。

“你在干什么？”对方大吼起来。这时，推销员才不慌不忙地说：



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“这是从贵公司采用的砂中取来的样品。”

说着，他又取出另一包砂摔落在另一张报纸上，却几乎不见任何灰尘，“这是我厂的产品。”

推销员的一系列演示，让课长十分惊讶，通过比较，他发现推销品在性能、硬度和外观上都要优越得多。于是，他认真地同推销员谈起了业务。推销员就这样顺利地开拓了一家大客户。

赚钱智慧

经销员在找到最能打动顾客的诉求点之后，有针对性地进行产品演示对促成交易起着十分重要的作用。这时候，与其费尽口舌，还不如拿出产品来让顾客看一看、摸一摸、闻一闻、尝一尝。直观的、实地的演示既向顾客传达了感性的体验，又不同于单调生硬的技术说明书，具有及时、生动、有效的特点，可以有力地引发顾客的购买动机，直接刺激顾客的购买欲望。如果经销员在洽谈时能够正确地进行产品演示，将大大增加推销成功的可能性。

109. 赠送刷子促销法

美国立契蒙市有一家油漆店，生意做得并不理想，油漆商特利斯克为了吸引顾客，推销油漆，想出一个主意。

经过一番市场调查，他先确定了一批有可能成为顾客的人，给500个准顾客各邮寄了一把油漆刷子的木柄，同时寄去一封介绍商店的信，请顾客凭信到店中领取刷子的另一半——毛头。结果呢，只有100多人前来，虽然其中大部分除领走毛头外也买了油漆，但并没有达到引来大批顾客的初衷。

效果虽然不太理想，但毕竟有一点成绩。怎样吸引更多的的顾客前来呢？特利斯克想，油漆刷子的木柄扔掉并不可惜，它对顾客的吸引力



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也并不大，顾客为此专门跑一趟未必值得，如果是一把完整的刷子，大部分人就不一定舍得扔掉了，而且如果想买油漆的话，当然也会想到赠刷子的油漆店，如果我再稍微降价，来购买的人肯定会比从前多。于是，他改了一种方法，特利斯克给1000多个有可能成为顾客的人邮寄了油漆刷子，同时也寄去一封有声有色的信：

朋友，您难道不愿意油漆你的房子，让贵宅换上新装吗?

为此，鄙店特地赠送您一把油漆用的刷子。

我店从今天起3个月内为特别优惠期，凡是手执信函前来我店的主顾，油漆一律8折优惠。

敬请别失去好机会。

油漆店这一招使许多人产生了好感，不久，有750人到商店来购买油漆，并且，他们还成为特利斯克的老主顾，随着越来越多的人的光顾，油漆店的生意也越来越好。

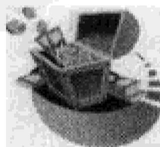
赚钱智慧

这则故事不失为商家用来刺激市场需求，吸引顾客的一个实例。免费赠送一把刷子，就能收到如此的效果，这样的赚钱方法确实是一般人所不能想到的。

110. 烧画

一次，一个美国画商看中了印度人带来的三幅画，画商愿意以每幅200元的价格买下来，印度人要价250美元，画商嫌贵不同意，因为当时一般画的价格都在100美元到150美元之间，画商怎么愿意出那么多钱呢？印度人二话没说，点火把其中一幅画烧了。

画商见到这么好的画烧了，甚感伤痛，表示愿以250美元的价格买下剩下的两幅画，印度人要价400美元，当他见画商有些犹豫之时，又



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



烧掉了其中的一幅。画商不敢再犹豫，他乞求道："可千万别再烧这最后一幅！"他表示愿意以高价买下这幅画，最后以950美元的价格成交。

事后，有人问印度人为什么要烧掉两幅画，印度人说："物以稀为贵，再则，美国人喜欢收古董，珍藏字画。只要他爱上这幅画，是不肯轻易放弃的，宁肯出高价也要收买珍藏，所以我要烧掉两幅，留下一幅卖高价。"

赚钱智慧

有时候，一的价值是大于二的，道理很简单：物以稀为贵。

在市场上常看到商人们利用"稀"字营销。"某商品不再进货，抓紧购买，最后一次机会，失去可惜"，"某商品卖完为止，今后不再生产"，等等，像一警钟，催人抢购，以刺激购买欲，每每都可收到好的效果。

111. 金币效应

靠红菜起家并名震天下的大富豪利普顿先生，原本只是个农民的长工，后来开了一家小杂货铺，主要经销各种食品。这一年的圣诞节前，店里进了大批奶酪，而这种畅销货之间的竞争是非常激烈的，为了使自己店里的奶酪卖得更快一些，利普顿绞尽了脑汁。这时他突然想起欧美地区有一个传统风俗：人们认为，如果在圣诞节前后所吃的苹果中藏有6便士铜币，明年一年中便可吉星高照。

利普顿眼前一亮，一条促销妙计便产生了，他从每50块奶酪中选出一块，在里面装上一英镑金币，然后大发宣传材料，招徕顾客。或许人们是冲着那一英镑金币，也许只是冲着金币所代表的好运气，大家纷纷涌进立普顿的奶酪店。

利普顿的成功招致了同行们的嫉妒，联合起来告他此举有赌博之



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

嫌。但精明的利普顿不怒反喜，因为他从中发现了扩大自己的好机会，他马上利用同行的控告大做文章，贴出布告：亲爱的顾客们，多谢了。但如果发现奶酪中有金币者，请将金币送回，谢谢合作。同行的控告不但没有击倒他，反而使利普顿奶酪中的金币显得更加真实，购买者更加踊跃。

同行的竞争者大怒，他们以奶酪中包含金币，人们吃了会不安全为由，要求警方出面干涉。听到这个消息，利普顿依然巧加利用，大贴布告：警方又下命令，故敬请各位在食用利普顿奶酪时，注意里面的金币，万不可匆忙，应小心谨慎，才不至于吞下金币，造成危险。这样一来，人们自然更加相信利普顿买奶酪送金币的事实，购买者更多了。

赚钱智慧

聪明的头脑、精确的算计，可以让你在激烈的竞争中常常立于不败之地。荀况在《劝学》中告诉人们说："君子生非异也，善循于物也。"的确，善加运用现有的条件，甚至是自己的弱项或不利因素，只要运作巧妙，往往能收到事半功倍之效。

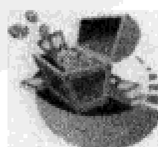
112. 利普顿孤儿

美国企业家利普顿经营的食品店家喻户晓。

创业之初，为了打开经营的局面，利普顿请了全国有名的漫画大师维利·洛宾哈特，让他每星期为食品店的橱窗画一幅吸引人的漫画。

为了看漫画，商店的门前经常挤满了人。有一次展出了一幅很特别的画：画面上的一个爱尔兰人背着一只痛哭流涕的猪，对旁边的人说：这头可怜的猪成了孤儿，它的全部亲属都被送到利普顿食品店加工成火腿和熟肉了。

这幅画收到了很好的效果，利普顿紧紧抓住这个题目大做文章。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一天，利普顿买了两只最大、最健壮的猪，并用粉红色和蓝色的彩带装饰一番，再配上一醒目的横幅，上面标写着“利普顿孤儿”，进行陈列。

这一新奇、独特的做法招来了很多人，每天都有大批的人来观看。以后，如果看到谁的衣服不整洁，人们就会联想到“利普顿家的孤儿”。

从那以后，“利普顿”这个字号名声大震，该店生产的火腿、熟肉的销售量成倍增长，经营局面大为改善。

到了19世70年代，利普顿已在格拉斯哥设立了许多分号，利润像滚雪球一样越滚越多，最后成了世界知名的大老板。

赚钱智慧

在当今的市场竞争中，除了商品质量和销售价格的竞争之外，营销策略也是一种竞争手段。如何以较少的投入获得轰动效果，已成为许多商家参与竞争、吸引顾客的又一热点。聪明的经营者不妨从利普顿促销成功的经验中得到一些启迪，针对不同层次的消费需求，搞一些别出心裁的促销妙招，从而迅速达到销售目的。

113. 由滞销转脱销

经商就要创造时尚，引领潮流，而失败者只会盲目地追随时尚和潮流。追赶时尚的结果，最多只能在激烈的竞争中获得勉强的利润。因为一件事大家都做，结果往往是以降价拼杀的形式取悦消费者，利润微薄。

而创造时尚，就要赶在别人前面，让别人围着你创造的时尚转，往往能占尽先机，掘得第一桶金。

香港有个小布贩名叫路德华，一次他进了一批新上市的布料。为了招徕顾客，他把这新花色、新上市的布料摆在最显眼的位置，然而一直无人问津。眼看一年快要过去了，这批布料还积压在货架上，路德华为此十分苦恼。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

路德华沉思很久，终于想出一个绝妙的主意。在新春游园会到来的前夕，他走访了本市社交界最有名的几位贵妇人，向她们推销这种布料，并且声称："这将是今年游园会上最流行的花色。"这些贵夫人当中甚至有最著名的萨耶（卢贝克公司的总裁）的太太。

几个贵妇在小布贩路德华的推销下买了他的布料，做成了时装。在游园会开始的那天，当地社交界最负盛名的几位贵妇都穿着这种同样花色的时装，聚在一起，在人群中十分抢眼。顿时，成千上万的妇女都把目光聚拢过来，对她们的服装赞叹不已。

这时，挤在人群中的小布贩路德华，不失时机地往前来参加游园会的夫人小姐手上递去精美的卡片，上面写着："尊贵的夫人、小姐，祝你们游园会快乐！十分荣幸地告诉你们，几位贵宾所穿着的新衣料，敝店有售，欢迎惠顾!"下面自然是地址、店名。

布贩路德华巧妙的营销手段，一下子引起了人们，特别是妇女们对这种花色布料的青睐。游园会结束后，他的小店铺门前，每天都被购买布料的人群挤得水泄不通，造成了这种花色的布料严重脱销。

小布贩路德华竟然用这种简单的办法创造了一种时装的新潮。由于他头脑灵活，营销有术，得到了卢贝克公司总裁萨耶的重视，将他招聘到该公司工作，后来成了该公司的总经理。

赚钱智慧

创造时尚，就要赶在别人前面，让别人围着你创造的时尚转，也可以用新鲜奇特的创意，迎合人们自我标榜的心态。时尚之中蕴藏着非常诱惑人的财富，能占尽先机，就一定会掘得第一桶金。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



114. 向客户求教

长岛的一位汽车商人，利用赞美和请教的技巧，把一辆二手汽车成功地卖给了一位苏格兰人。

那个苏格兰商人想买一辆二手汽车，这位汽车商人带着他看过一辆又一辆车子，但他一会儿说这不合适，一会儿说那不好用，价格太高，使这笔生意一直没有做成。

这位商人思索了很长时间，决定停止向那位苏格兰人推销，而让他自动购买。

几天之后，当有一位顾客希望把自己的旧车子换成一辆新车时，这位商人就有了新的办法。他知道，这辆旧车子对那位苏格兰人可能很有吸引力。于是，他打电话给苏格兰人，请他过来一下，特别帮个忙，提供一点建议。

那个苏格兰人来了之后，汽车商人说："你是个很精明的买主，你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子，试试它的性能，然后告诉我这辆车子应该出价多少才合算？"

苏格兰人的脸上泛起笑容，他的能力已受到赏识。他把车子开出去试了试，然后开回来。"如果你能以 3000 元买下这部车子，"他建议说，"那你就买对了。"

"如果我能以这个价钱把它买下，你是否愿意买它？"这位商人问道。3000 元，这是他的主意，他的估价。这笔生意立刻成交了。

赚钱智慧

真心地向顾客求教，是使客户认为在你心目中他是个重要人物的最好办法。虚心请教客户，要注意拣客户的长处或爱好方面请教，并且要做到不露痕迹，这会让客户觉得全身都舒坦，请教得好，做



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到到位，就能赢得客人的好感。

在你真诚、谦虚地求教之后再提出推销要求，进行推销宣传，往往会收到事半功倍的效果。

115. 驯服“带头牛”

日本索尼公司的彩色电视机，现已享誉全球。但是，在20世纪70年代中期，当它最初出现在美国市场上时，还是一种受人歧视的“杂牌货”。卯木肇先生新任索尼公司国外部部长，其首要任务是打开美国市场的销路。当他风尘仆仆地来到美国芝加哥市，不免大吃一惊：索尼彩电竟在当地寄卖商店里睡大觉，蒙尘垢面，无人光顾。

面对如此尴尬的局面，卯木肇愁肠百转，几乎一筹莫展。

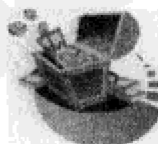
一天，他偶然经过一处牧场。当时夕阳西下，百鸟归林。一位稚气的牧童牵着一头雄壮的大公牛走进牛栏。公牛的脖子上系着一个铃铛，叮当叮当地响着，一大群牛跟在这头公牛屁股后面，温驯地鱼贯而入。卯木肇先生看着看着，忽然大叫一声“有了”。原来是卯木肇先生触景生情，灵感突发，悟出一种推销索尼彩电的办法来：

眼前这一群庞然大物规规矩矩地被一个牧童驯服，是因为牧童牵着一只“带头牛”。索尼彩电要是能找到一家“带头牛”商店率先销售，不是很快会打开销路吗？

想到这里，他高兴得跳起来，急忙驱车赶回住地。

经过研究，卯木肇先生选定当地最大的电器销售店马希利尔公司作为主攻对象，终于挤进了芝加哥市，找到了自己的“带头牛”商店。当时正值12月初，是美国市场家用电器销售旺季，经过一个圣诞节，一月之内竟卖出700余台。

马希利尔公司大获红利。经理对索尼公司刮目相看，亲自登门拜访卯木肇，并当即决定索尼彩电为该公司下年度主销产品，联袂在芝加哥



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



市各大报刊刊登巨幅广告，提高商品知名度。

有马希利尔公司这条“带头牛”开了路，芝加哥地区一百多家商店跟在后面纷纷要求经销索尼彩电。不到3年，索尼彩电在芝加哥地区的市场占有率达到30%。

由于有了芝加哥这条“带头牛”，索尼彩电在美国其他城市的局面也打开了。

赚钱智慧

从索尼彩电打入美国市场的故事中，我们看到卯木肇选择了很好的市场切入点，其灵敏的观察能力和反应能力，使其认识到找到一家“带头牛”商店率先销售的重要性。

一般而言，在一个地区总销量占80%以上的少数几家商店，是最值得注意的客户。他们具有强大的销售能力，能起到“带头牛”的作用。但这些客户财大气粗，难以开拓。如果推销员缺少韧性，没有钻劲，一旦碰壁便气馁而归，去寻找那些易打交道的小商店，商品的销路是难以打开的。

116. “阿凡提”的战术

新疆出产一种“阿凡提”瓜子，在当地久负盛名，因此，推销它只需向国营店或个体户搞批发业务就行了。然而，后来“阿凡提”瓜子的经营者挥师东征，欲让“阿凡提”打入上海市场，采用老办法却碰了壁。原来，上海是“傻子”瓜子的天下。别的品牌休想轻易插足。为了打开销路，“阿凡提”的经营者想出新的推销方法。他们把装瓜子用的纸袋免费送给零售单位，广做宣传；对经营单位免费送货；在价格上实行薄利多销，还可推迟结算货款，方便经销者。由于采用了这种适宜于当地的推销方法，“阿凡提”瓜子很快就挤占了上海市场。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

"阿凡提"瓜子正是通过迂回战术而不是从正面与之相对抗的方法，又打出一片大市场。经商者推销自己的产品时，应根据不同的情况，采用相应的、不同的推销方法，才能使消费者接受。

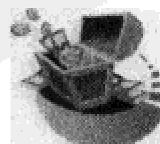
117. 放长线钓大鱼

美国著名的企业家哈默先生步入商界的第一步，是负责经营古德制药厂。这位年轻人不落俗套，一反常态地作出"亏本经营"的决策，当时曾经引起别人莫大的嘲笑。

古德制药厂是哈默父亲投资开设的，长期以来由于经营管理不善，产品销不出去，已面临破产的危险。哈默接手后，对美国医药市场进行了深入的调查研究，决定对制药厂进行大规模的改造，特别是在产品销售上来个突破。

那时候，美国药品销售有个惯例，各家药厂生产的药品都是小包装的样品散发给住在药厂附近小区的医生，经过这些医生试用样品后，如觉得满意，则开出药方，让病人们购买整瓶、整包的药。哈默在他的古德制药厂研制出一批品种齐全、疗效显著的药品后，决定不按各药厂的习惯做法，他的工厂送出的药物样品不是小包的，而是大包的，甚至一大罐。古德制药厂给医生送出的样品，不是像其他药厂那样用邮寄方式，而是由本厂工作人员直接送到医生那里去，与医生直接见面。哈默买了各城市的地图，把每个城市分成若干区，指定本厂职工分区包干携带大包样品和他亲自执笔写的宣传广告材料，去挨家挨户拜访医生们和附近的药房。

古德制药厂的员工对哈默作出的直接免费送样品到医生那里去的决策是理解的，但对他规定要大包大包地把样品送出迷惑不解，对于这样



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大量免费送出的药物，给企业带来大量亏本更是怨声载道。

哈默这一决策是基于这样一个道理：各制药厂把小包小包的药物样品分送给医生，医生接受了小小的样品，特别是那些没有名气的药厂的样品，由于送来厂家很多，要么随便扔掉，要么放到药柜最偏僻的角落。这样，样品发挥不了应有的作用。哈默决定送大包装样品，大得使任何一位医生都无法把它扔掉或者搁置起来。另外，这样可给医生一个“有信誉和有实力”的印象。这般做法，虽然支出费用多了，但却起到了该起的作用。

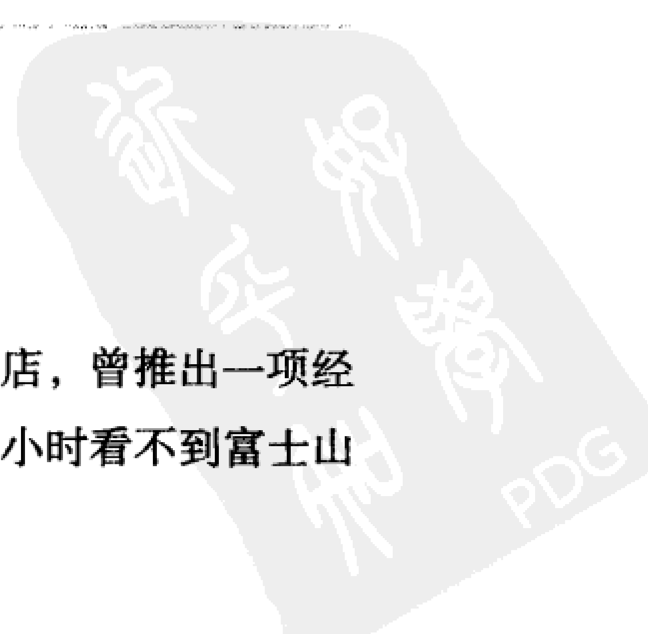
哈默这一决策在开始的短暂时间里，古德制药厂是亏本的，甚至血本无归。然而，几个月过去后，订单陆续涌来了。不久，古德制药厂誉满全美国。随着业务的扩展，古德制药厂后来改名为“联合化学药品公司”，成为世界有名的大企业。看来，哈默的“亏本经营”决策是旨在放长线钓大鱼而已。

赚钱智慧

经营上的“亏本经营”决策，实际上是一种“欲取先予”的谋略。经营者为了扩大销售，赢得利润，先要做好各种促销工作，付出一定的代价，可以说是“抛玉引市”之术。当然，经营者要作“亏本经营”决策去达到“抛玉引市”，必须首先对自己经营的产品有个评估，是否适合目标市场的消费需求。如果连这些起码的情况都不了解，所抛出的“玉”犹如沉入大海，引不出“市”的可能性极大。

118. 饭店促销有奇招

在日本的富士山侧，矗立在中山湖畔的亚洲大饭店，曾推出一项经营方案：“凡是投宿本店的旅客，如果在白天连续一小时看不到富士山顶，那么本店将免收当天的住宿费。”





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在日本，雨、雾、雪天经常有，一旦碰上这种天气，连续一小时看不到远处的东西是很平常的。此举一出，一些人为此担心，一些人也嘲笑。但这项策略实施后，前来投宿的旅客却一天比一天多。有意多住几天碰碰运气以求得逞者也不乏其人，一段时间过去后，该饭店不但没有亏损，反而愈加兴旺。

该经营方案含有不少冒险的成分，但聪明的饭店老板并非鲁莽地孤注一掷，而是抓住“大面”里不同的“点”大做文章。原来富士山地区气候高爽，不同于日本其他地区，饭店老板根据这一特点，抓住旅客侥幸好奇的心理，引出这一招，尽管饭店会因为顾客“看不到富士山顶”而偶有赔损，但大量的客流却使饭店老板因此而发了大财。

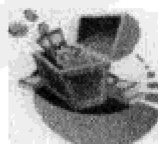
赚钱智慧

这个经营招数从表面上看傻得可爱，可实际上却异常地精明独到。其中蕴含的道理，和中国古代兵法里的“扮猪吃虎”、“诈癫扮傻”是息息相通的。这种经营方式，我们不妨叫做扮傻经营术。这种经营术如果运用得当，会让顾客趋之若鹜、心甘情愿地抛来大把钞票。这种经营技巧，实在是上乘的功夫。

要想运用扮傻经营术，并不很难，关键是寻找一个为人少知、难以辨清而且还能和经营联系在一起的客观规律。其实，对于任何一项经营活动来说，都可以找到几条甚至上百条这样的规律，只要我们用心去发现，大胆去实践，就一定会创造出经营上的奇迹来！

119. 让消费者“上瘾”

美国有一家公司专门经销煤油和煤油炉。公司创立伊始，大肆刊登广告，极力宣传煤油炉的诸多好处，但收效甚微，其产品几乎无人问津，货物大量积压，公司濒临绝境。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一天，老板突然灵机一动，让手下职员登门向住户无偿赠送煤油炉。职员们大惑不解，还以为老板愁疯了呢，但看着老板那诡秘的神情，只得依令而行。

住户们真是大喜过望，一个个竞相给公司打电话，索要煤油炉。不久，公司的煤油炉就被送一空。

当时，炉具还没有现代化，人们生火做饭只能用木材和煤。这时，煤油炉的优越性明显地显现出来了，家庭主妇们简直一天也离不开它了。

很快，他们便发现煤油烧完了，这回只能自己到市场上去买，公司可一毛不拔啦。当时煤油价格不低，但已离不开煤油炉的人们也只得自掏腰包了。

再后来，煤油炉也渐渐用旧用坏了，于是顾客只好买新的。如此循环往复，这家公司的煤油和煤没炉便畅销不衰了。

赚钱智慧

一般人的思维中，这个老板的做法无益于自己找死。然而他的聪明之处恰恰是抓住了人们的思维方式——白给的东西谁不要——当这种思维成为一种习惯，一种常识。那么，你所创造的这种改变，就可以给你带来巨大的财富。

在我们的生活中，有很多影响我们生活的深度思维方式。深度思维是让我们达到成功的最佳途径，对事物的深层认识和理解是成功者的必备条件。我们也不难发现，有很多成功人士都是有一个善于思维的头脑，有时候，我们会感觉他们的思维不可思议，但是，正是这些看似不可思议的思维，造就了一个个富有的人。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

120. 利用顾客的“参与心理”

有一个美国人叫艾逊，靠推销装帧图案给纺织公司为生。纽约有一家大纺织厂是他的目标客户，他每星期跑一次，可始终没有谈成一笔生意。老板总是看一看草图，双手一摊，说：“很抱歉，艾逊，我看今天我们还是谈不成。”

后来，艾逊学习了影响他人行为的心理学，就故意带着未完成的装帧草图，再次去见那位老板。

“我想请您帮个忙，如果您愿意的话。这里有一些未完成的草图，希望您能指点一下，以便让我们的设计师们根据您的意思修改完成。”

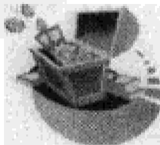
这位老板答应看一看。三天后，艾逊再次去见那位老板，老板中肯地提了意见。尔后根据老板的意见，设计师们修改了图案。

结果，这批设计图案全部推销给了这位老板。从此，艾逊用同样的方法，轻松地推销了许多图纸。

赚钱智慧

米开朗琪罗的大卫雕像，可谓是一尊惊世之作。可是当初，米开朗琪罗用大理石精心雕琢出大卫雕像后，一位高层人士竟然嫌大卫的鼻子太高了。米开朗琪罗拿起锤子和凿子爬上了脚手架，随着他一下一下抡锤的动作，石头粉飘了下来。米开朗琪罗回到地面后，那位高层人士满意地说，现在好看多了。其实，米开朗琪罗是事先偷偷抓一把石头屑后才上去的！

每一个人都希望自己为某些事物的发展和形成出一份力，特别是对那些美好的事物，这就是“参与心理”。当一件完美的事物摆在人们面前，人们的第一个反应是震惊；如果这件完美事物的形成与他或她没有一丝一毫的关系，他们会感到恐惧；要是他或她得知这件事物已经没有



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



更改的余地，他们的内心深处极可能产生排斥心理。这是人性的特点所决定的。上面的例子就是很好地利用了人们的这种“参与心理”。

121. 卖鞋油，还是卖雨伞

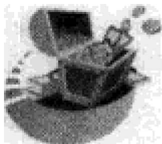
有一个销售高手，多思而常有妙想。一次，一批鞋油需急售套现，众人皆无良方。他灵机一动，先进了一批廉价的雨伞，然后推出“买高级鞋油优惠价5元，买两盒送一把雨伞”的促销活动。结果，热销一空且获利颇丰。

旁人不解，他解释道：此类雨伞在当地零售价长期稳定在10元且是日常必需品，所以，雨伞在消费者眼中和10元人民币无异。此促销对于消费者来说，等于是不花钱得到了两盒高档鞋油，何乐而不为呢？但雨伞的批发价不过4元，一盒鞋油成本为5角钱，这样一个“买二送一”的套餐的成本仅为5元，稳赚五元，100%的利润率。

赚钱智慧

这是一个促销的小故事，但其中却隐藏着一种精妙的营销思想，那就是通过搭售或赠送等方式完成实际销售目标的替换，体现价值感，达成营销目标。

在上例中，表面来看赚来的5元钱是鞋油的利润：利润=鞋油价格–鞋油成本–伞的成本，即5元=10元–1元–4元。但所卖的其实发生了改变：顾客是冲着伞来的，而不是鞋油。也就是说，顾客并不认可所谓高档鞋油5元的价值，其认可的是伞的10元价值。所以，销售利润归根到底是来自卖伞赚的钱，是伞的批发价和零售价间的差价。名义上叫卖的是鞋油，其实卖的是伞。用户的真实价值体验在花10元买到了伞，还可以得到两盒可能是高档的鞋油，从而感觉占了便宜。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

122. 引导顾客需求，创造消费

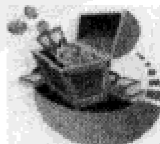
企业生存与发展的根本在于赢得消费者。随着短缺经济的消失，买方市场的形成，人们对产品的需求也从“非此即彼的选择过渡到多种多样的选择”。在如今市场竞争日趋激烈的条件下，要赢得顾客、占领市场，就要积极地去发现、刺激、转化顾客的需要。谁能较早地把握顾客潜在的、隐含的需要和欲望，使其将潜在的、隐含的需要和欲望转化为明确的需求，能够对顾客的需要和欲望起到导向作用，谁就能获得成功。

美国玩具商“孩子宝”公司成功地将玩具“变形金刚”打入我国市场，就是引导顾客需求、创造消费的一个好例子。他们来华进行市场调查时发现，我国的父母视孩子为掌上明珠，舍得为其投资，“变形金刚”价格虽高，但在中国仍会有较大市场，关键是如何让中国众多的孩子接受这种玩具。于是“孩子宝”公司通过研究，决定施展诱导消费术。他们将一套“变形金刚”动画片无偿赠送给上海、广州等大城市的电视台播放，实际上是让他们免费做产品广告。当孩子们被屏幕上的“变形金刚”形象深深吸引时，“孩子宝”便不失时机地将玩具“变形金刚”投放中国市场。

这时系列连续剧成了免费广告，孩子们看到画面上曾让他们如痴如醉的变形金刚走入到了生活中，而且就摆在商店的柜台上，简直像着魔似的涌向商场。就这样，变形金刚一举打入中国玩具市场，几年来一直畅销不衰。美国“孩子宝”公司因此获得了丰厚的利润。

赚钱智慧

在产品营销中，要研究和制定出符合企业自身特色的引导策略，想方设法将顾客的消费念头在你的产品上确定下来，将潜在的消费需求挖掘出来，成为现实的消费需求，从而创造自己的顾客，并通



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



过他们引导消费，开辟公司创新经营的新天地。

123. 李嘉诚巧妙推销洒水器

作为华人首富，李嘉诚的名字可谓家喻户晓。年轻时，李嘉诚应聘到一家企业当推销员。

有一次，李嘉诚去推销一种塑料洒水器，连走了好几家都无人问津。一上午过去了，一点收获都没有，如果下午还是毫无进展，回去将无法向老板交代。

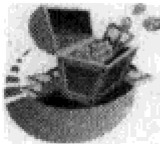
尽管推销得不顺利，他还是不停地给自己打气，精神抖擞地走进了另一栋办公楼。他看到楼道上的灰尘很多，突然灵机一动，没有直接去推销产品，而是去洗手间，往洒水器里装了一些水，将水洒在楼道里。十分神奇，经他这样一洒，原来很脏的楼道，一下变得干净起来。这一来，立即引起了主管办公楼的有关人士的兴趣，一下午，他就卖掉了十多台洒水器。

赚钱智慧

李嘉诚这次推销为什么成功了呢？原因在于把握了一个推销的诀窍：要让客户动心，就必须掌握他们如何受到影响的规律："听别人说好，不如看到怎样好；看到怎样好，不如使用起来好。"老讲自己的产品好，哪能比得上亲自示范、让大家看到使用后的效果呢？

124. 抓住客户的心理

美国一位电视推销员哈里森，讲了这么一件他亲身经历的有趣的事：有一次，他到一家新客户去拜访，准备再向他们推销几台新式电动



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机。不料，刚踏进公司的大门，便挨了当头一棒："哈里森，你又来推销你那些破烂了！你不要做梦了，我们再也不会买你那些玩意儿了！"总工程师恼怒地说。

经哈里森了解，事情原来是这样的：总工程师昨天到车间去检查，用手摸了一下不久前哈里森推销给他们的电机，感到很烫手，便断定哈里森推销的电机质量太差。因而拒绝哈里森今日的拜访。

哈里森冷静考虑了一下，认为如果硬碰硬地与对方辩论电机的质量，肯定于事无补，不如转而采取一种称之为"苏格拉底讨论法"来攻克对方的堡垒。于是发生了以下的讨论对话：

"好吧，斯宾斯！我完全同意你的立场，假如电机发热过高，别说买新的，就是已经买了的也得退货，你说是吗？"

"是的。"

"按国家技术标准，电机的温度可比室内温度高出72度，是这样的吧！"

"是的！但是你们的电机温度比这高出了许多，昨天差点把我的手都烫伤了！"

由于掌握了足够的事实，哈里森也不与他争辩，反问说："你们车间的温度是多少？"总工程师略作思考，回答说："大约是75度。"

哈里森兴奋起来，拍拍对方的肩膀说："大约75度，加上相应的72度的升温，估计140度左右。请问，如果你把手放进140度的水里会不会被烫呢？"

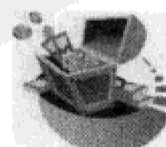
总工程师虽然不情愿，但也不得不点头称是。

哈里森接着说："那么，请你以后千万不要去摸电机了。不过，我们的产品质量，你们完全可以放心，绝对没有问题。"

结果，哈里森又做成了一笔买卖。

赚钱智慧

哈里森的成功，除了因为他的电机质量的确不错以外，他还利用了人们心理上的微妙变化。当一个人在说话时，如果一开始就说



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



出一连串的“是”字来，就会使整个身心趋向肯定的一面。这时全身呈放松状态，容易造成一种和谐的谈话气氛，也容易放弃自己原来的偏见，转而同意对方的意见。

使用“苏格拉底讨论法”来说服对方，有几点要特别引起我们注意：

第一，一定要创造出对方说“是”的气氛，要千方百计避免对方说“不”的气氛。因此，提出的问题应精心考虑，不可信口开河。

第二，要使对方回答“是”，提问题的方式是非常重要的，什么样的发问方式比较容易得到肯定的回答呢？最好的方式应是暗示你所要想得到的答案。

第三，当你发问对方还没有回答之前，自己也要先点头。一边问一边点头，可诱使对方作出肯定回答，得到你想要的答案。这也是设问巧妙、减少分歧、增加认同的好方法。

125. “老头衫”变“文化衫”

某针织厂的主要产品是男式汗衫。随着生活方式的变化，这种老式的汗衫越来越无人问津，到后来只有退休老人才穿它，因此人们便称其为“老头衫”。

该厂的仓库里“老头衫”积压严重，以致工人发不出工资。他们想要转产，但缺乏资金，困难重重，工厂面临破产的境地。

这时，有位年轻的技术员提出一条建议：在积压的白汗衫上印一些美术字写的警句，例如“朋友，请自尊”、“忍一步，海阔天空”等等。她的想法是：年轻人有求奇求新的心态，而在衣服上印上漂亮的警句，正符合他们追求新奇的愿望，这样做，“老头衫”有可能成为时装衫。但是厂里很多人不同意她的意见，认为款式不改变，仅印上几个字想让积压品变畅销，简直是笑话。只有厂长很重视这位年轻人的建议，决定



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先试印一小批投放市场。

很快，一批印有警句的汗衫投放市场了，美其名曰“文化衫”，令人吃惊的是，销售情况出乎意料地好。第一批文化衫上市后备受青年人的青睐，成为热销货，不久被抢购一空。第二批、第三批印有警句的汗衫源源上市，一时间老头衫变成了时髦衫，风靡全市，以至在全国掀起了一般“文化衫”的热潮。该厂仓库里的积压品全部抛售一空，当年赢利达百万元。

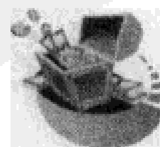
赚钱智慧

有些积压品成堆堆积着，无人问津，即使是削价处理，也没有销路。但如果动动脑筋，迎合人们的某种心理与需要，就完全可以变废为宝。这样，低价的产品反而变成了高价，其间的利润极大，保管你能赚到一笔钱。

126. 一个游戏启发的营销方案

20世纪20年代，美国一个糖果商罗宾，拥有一家糖果小厂和几家小店，销售状况很不理想。在众多大厂的竞争下，他虽然使出全部解数，但都收效甚微。面对销售越来越少的销售局面，他整天都在想：怎样让小孩子都来买我的“香甜”牌糖果呢？

一天，他看到一群孩子玩游戏，立即被吸引住了。孩子们把几颗糖果平均放在几个口袋里，由一个公选的人把一个“幸运糖”（一颗大一些的糖）放进其中某个口袋里，不许别人看见，然后大家随意选一个口袋，有幸拿到“幸运糖”的人就享受特权，即他是皇帝，其他人是臣民，每人要上供一颗糖……他思索着这种奇怪而有趣的游戏规则，突然一个灵感闯入脑海，他欣喜若狂。他思考了许久，有了一套宏伟的计划。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



当时，美国的许多糖果是以 1 分钱卖给小孩的。罗宾就在糖果包里包上 1 分钱的铜币作为“幸运品”，并在报纸、电台打出口号：“打开，它就是你的！”这一招很有效果，因为如果买的糖中包有铜币的就等于完全免费，孩子们都去买来吃，罗宾把“香甜”这个名字也改为“幸运”。他除了大量投入生产外，还不惜血本招来许多经销商，另外大做广告，将“幸运”糖描绘成一种可以获得幸运机会的新鲜事物，并创造出一个可爱的小动物形象作为标志，使人人都非常熟悉。因为方法奇特新颖，立即闻名全国，罗宾糖的销量像长了翅膀一样，迅速涨了几百倍。

其他糖果商在此启发下，也蜂拥而上，纷纷模仿此法。罗宾就更进一步，买中“幸运”糖的不仅免费，还可以奖励几颗糖。后来他在食品中放上其他物品，诸如玩具、连环画、手枪……始终处于同行前列，转眼间他就拥有了 800 多万美元的资产。

赚钱智慧

罗宾抛出的只是些小玩意儿，但引来的却是一笔巨大的财富。一个游戏启发了一个营销灵感。罗宾抓住人们的心理，不惜成本，大胆“抛砖”，终于引来了让他心满意足的“美玉”。

127. “制造紧张”促销术

经营皮箱的法国路易·维顿公司仅在巴黎和吉尼斯各设一家商店，在国外的分店也只有 23 家，他们严格控制销售量，人为地制造供不应求的紧张气氛，即使客户要货量再大，也不予理会。

有一名日本顾客 8 天上门 10 次，每次提出要买 50 只手提箱，但销售员声称库存不多，每次只卖他两只。公司通过这种战术获得了销售上的巨大成功。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我国有家厂商，起初把购进的20多台洗衣机全部抛到门市上，几天内问津者不少，可仅售出1台。后来，他们参照国外的“匮乏战术”，把大部分洗衣机搬到仓库里，门市上仅摆出几台甚至一台（挂上“样品”的牌子），很快给消费者制造了一种“紧俏”心理。一些本来犹豫不决的顾客购买欲望激增，结果20台洗衣机不到3天就卖完了。

为什么制造紧张的销售法会如此成功呢？人们有一种消费心理，货源已充足，商店里到处都可以买到，即使是很需要的商品也不愿立即买回家。这是由于拖拉、等待、懒散的思想在作怪。反正商店里有的是，今天没有买，明天也来得及。另一种就是与之相反的念头了，某商品现在紧张，听说今后不可能再有了，也不管是否需要这种商品，都会涌进商店，把它抢购一空。

赚钱智慧

人都有一种心理：商品越紧俏，购买者越多；商品越充足，越无人问津。有些商人正是看准了消费者和用户的这种心态，人为地制造紧张，达到促销效果。

128. 中药茶馆

1974年，东京出现了一家中药茶馆，生意兴隆，经常客满。这家茶馆，是伊仓中药店开办的。药店原来只出售中药，但当时中药的销路很不好，许多药滞销。

这时候，一个朋友给石刀经理出了一个奇妙的点子，开办一个跟生意全然无关的茶馆，不必努力去拉生意，只须把中药和茶馆组合起来，进行多元化经营就行了。

于是，伊仓中药店开设的伊仓中药茶馆就诞生了。为了消除中药的气味，石刀经理对掺有中药的饮料进行了特殊加工，并使茶馆的气氛明



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



朗化，装饰现代化。顾客可以根据自己的情况，各取所需。喝了这种色、香、味俱佳的饮料，人们心情舒畅、精力充沛、祛病延年，因此吸引了众多的顾客。

这种情况，是东京其他中药店或药铺所望尘莫及的。两个月以后，电视台和报社也络绎不绝地前来采访。索要中药订货和配方的信件，雪片似的飞来，伊仓中药店多年来的存货，很快就销售一空。

赚钱智慧

在市场竞争中，要战胜对手，首先在经营思想上要有奇招，做到出奇制胜，不拘泥于常规，亮出自己的特色。有时，一个出奇的经营小点子可以挽救一个企业。

129. 出租人才

20世纪80年代，英国牛津大学物理系博士迈克在工作时，曾有公司请他推荐一些物理专才。据此，他作了一些调查，发现市场上出租行业十分兴旺，有出租房屋的，有出租服装的，有出租车辆的，有出租警卫的，几乎无所不包。

迈克想，出租人才的业务尚未发现，如果我能办一家这样的出租公司，那些需要我推荐专才的公司就可以解决问题了，我亦可以从中赚钱！

迈克决定成立一家人才出租公司，名叫“人才支援公司”。他在伦敦租了一间办公室，然后在报上刊登出一则广告，广告词是这样的：“本公司征求和出租各种专业人才，服务时间长短均可，条件优厚，欢迎惠顾。”

广告刊登之后，很多专家看到这则广告后纷纷到“人才支援公司”来应征，有工作的人愿意在业余时间做些“出租”兼职工作，失业者则



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

希望做长期的“出租”工作。迈克将应征者的情况逐一详细登记，并告诉他们等待聘请通知。

那些需要专业人才的企业，看见这则广告后，也踊跃前来租用专业人员，迈克则从中进行恰当的调配和安排，使双方各得所需。这项业务很快就开展起来。

迈克对于“出租人才”业务的判断准确无误，“人才支援公司”迅速发展。当然，迈克也迅速致富了。

赚钱智慧

创业时，如果跟在别人屁股后面跑，在已趋饱和的市场分一杯羹，就不会有什么大的成就。只有积极开拓新的商业领域，才有可能迅速成功。

130. 只卖“一茬货”的谋略

为了将顾客的购买欲调动起来，也有的商店采取只卖“一茬货”的谋略，顾客唯恐买不到货。

在意大利，有个专售首批新产品的市场——莱尔市场。有些新产品很畅销，许多顾客抢着买，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本场只售首批，卖完为止，不再进货，就是热门货也情愿一样。

对此，有些顾客很不理解，还向旁人诉说。有趣的是，从此以后，“不理解的顾客”、“听诉说的旁人”常去莱尔市场，中意就买绝不犹豫。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的高招，给顾客以强烈的印象——该场出售的商品都是最新的；要买最新的商品，就得光临莱尔市场。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

俗话说，过了这个村没有这个店。在门店经营上，只要顾客别无选择的时候，即便是并不畅销的商品，也能卖个好价钱。但是，事情并非那么简单，市场的日益繁荣，商品品种日益多样化，卖方市场已经成为过去，要想牵住顾客，就得想“招”。

从上边的实例看，也并没有惊人之处，但顺应了顾客的购买心理。成功的商人说过这样一句话：只要留心，到处都是财。看来，生意之妙在于留心。

131．大受欢迎的“配对袜”

江苏某市有一家织袜厂，生产的透明女长袜因做工精细、质量好颇受欢迎。一个偶然的机会，该厂厂长在商店听到一位女顾客说：“透明袜太容易破了，一个夏天穿破好几双，所以我买袜子都是成打地买。”厂长听到这话心里不由得一动：透明丝袜因为过于轻薄，所以容易破损，这不奇怪，但能不能想办法尽量延长透明丝袜的使用寿命呢？解决好了这个问题，肯定会更受顾客欢迎。

回到厂里后，厂长立即召集产品开发部、销售部有关人员开会，专门讨论这个问题，厂长从某些顾客成打买袜中受到启发，过去厂家售出的袜子都是成双的，能不能改成一幅袜子配 4 只，这样就可避免一双袜子中如果破了其中一只整双就得扔掉的情况。

“配对袜”一推出，首先受到本厂职工的欢迎，职工纷纷购买，投放市场一个多月，几万双“配对袜”一销而空。接下来，全国各地的客商都来订货，工厂开足马力生产也供不应求。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

“对症下药”不仅仅指的是医学问题，那位厂长可以说把“对症下药”成功地移植到了商业中，从而使其企业效益更上一层楼，产品的开发与改进要立足于市场和消费者，只有想消费者所想，他们的腰包才会向你打开。

132. 编织市场

1990年6月，某地毯厂已有4600多平方米地毯压了库底儿。公关人员想出一个好点子。如果在车间辟出一架机梁，请渴望爱好编织技艺的宾客亲手编织一块挂毯，兴许能“编织”出一个市场来。

一架巨大的机梁腾出来了，“友谊地久天长”的挂毯图案设计出来了，精美的请柬送到旅行社、大使馆、专家局……

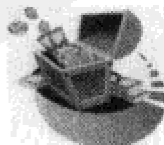
8月18日，“编织”市场开幕的第一天，上午10点刚过，从一辆轿车上走下7位外宾，直奔织毯车间。外资企业巴威公司总经理黑克斯和夫人在公关人员的指点下，抠住一根经线，小心翼翼地打了一个结，再用刀齐刷刷割断了纬线……

“我学会织地毯啦!”黑克斯兴奋地喊起来，尽管意犹未尽，黑克斯夫妇还是不得不让位于同来的外宾。掌声、笑声、赞美声回荡在车间里，临走，圆的、方的、大的、小的地毯装进了黑克斯一行的轿车，3万多元留在了地毯厂。

一时间，这家地毯厂门庭若市，短短71天竟有近千位宾客云集，积压的地毯销售一空。

赚钱智慧

商品促销的方法千变万化，但只有使商品卖出去才是最成功的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



办法。但是，市场的气候不是以人的意志为转移的，在产品不是因非质量原因而滞销时，那就要靠智慧去抢占市场了。

133. 推销员巧用古币

美国保险业务的推销遇到了难题，成千上万的业务员，走千家，串万户，使得各个家庭的主人、主妇们产生厌烦。他们或者拒人于大门之外，或者开了门就不给好脸色。即使业务员厚着脸皮，苦口婆心，巧舌如簧，也难以收效。

怎么办呢？困难难不倒具有超凡经营头脑的实业家。美国布兰希保险公司招揽保险业务时，采用“古币”这种具有观赏价值的古玩作礼品，居然一举取得成功。

原来，这家公司向事先已调查摸好底的3万多个家庭寄发了业务信，信内有各种保险说明书和调查表，还附上了优惠券。信函写道：“请您抽空将调查表的几栏空白填好，撕下优惠券寄回我公司。我公司将向您赠送罗马、希腊、中国、印度等文明古国的古代仿制硬币，供你玩赏，以答谢您的协助，并非请您参加我公司的保险。”

这封信果然解除了那些讨厌保险公司的家庭的戒备，取得了他们的好感。公司一下子收到2万3千多封回信。显然，回信的家庭希望得到“古币”。布兰希保险公司马上仿制了许多古色古香样式诱人的古代硬币，由业务员按地址上门造访时送去，这样业务员再也不会遭到吃闭门羹的待遇。当顾客高兴地挑了几枚古币留下作永久纪念时，业务员便彬彬有礼、不失时机地谈起业务了，推销员的投保种类也不是漫无目标，而是根据回信中调查表的栏目标明的情况。由于双方感情比较融洽，招揽要求也基本合乎对方意愿，推销就变得十分顺利了。结果，回信的2万3千多个家庭中竟有6000多个家庭与布兰希保险公司签订了保险契约。公司又争取新闻媒介对这一巨大成功给予报道，极大地提高了公司



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的知名度和号召力。

赚钱智慧

面对布兰希保险公司的这一绝招，保险企业界同行不得不刮目相看，感慨地说："这其实是欲擒故纵、以小引大的办法，我们怎么就没想到呢？"

134. "买不到"商店

美国人威廉·雷伯特创办了一家"买不到"商店。顾客在一般市场上买不到的商品，只要向"买不到"商店说明其名称、规格、式样、数量等，它就会想尽办法为你组织，使"买不到"很快变成"买得到"。尽管出售的价格比较昂贵，但顾客为了在购买货物时少费心机，尽快买到市面上无法买到的货品，还是乐意光顾这家商店。

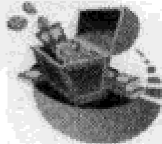
这店开业十年来，生意越做越红火，规模也越来越大，雷伯特因此而发了财。

赚钱智慧

有人说："一千个消费者就有一千种需求。"但是，就一定的环境而言，市场不可能是会满足每个顾客的需求，所以，拾遗补阙就成了一个很好的赚钱的路。

135. 将盗窃犯的照片和资料贴在出售的保险柜上

纽约的一位年轻人摩斯，年纪轻轻就想大展宏图，他在纽约市的一个相当热闹的街区租下了一家相当大的店铺，满怀希望地开始做起保险



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

柜的买卖。然而事与愿违，每天有成千上万的人从他的店前来来去去，店里形形色色的保险柜虽然排得整整齐齐，品种多样，但是很少有人进来买。店前川流不息的人群和店里冷冷清清的情形，形成了鲜明的对照。他黯然神伤，欲哭无泪。这样过了好几个月生意仍然冷冷清清，连租金都快付不起了，一时他真不知如何是好。

年轻的经营者摩斯百思而不得其解："为什么我具备了天时、地利、人和的优越条件，却做不好生意呢?"他从前来询问和观看保险柜的顾客中了解到，关键是人们缺乏一种购买保险柜的紧迫感。因为保险柜的价格比较昂贵，而人们对防盗却往往存在某种侥幸心理，他们想，遭到盗窃之祸的人家毕竟很少，不买保险柜也未必就会遭到盗窃！觉得花费一大笔钱来"以防万一"似乎很不值得。

摩斯想，社会上盗窃事件是常有发生的。何不利用已经发生过的偷盗案件来激起人们的警惕性和紧迫感，从而来推动自己的保险柜销售业务呢?

于是，他来到纽约市警察局说："听说，前一阵在本市发生了几起重大盗窃案，案件至今未曾破获，案犯未曾拿获，我极愿帮助警方，助一臂之力。"

警察局长立即对摩斯有了兴趣，问道："你将如何帮助警方呢?"

摩斯提出了要求："我想把那些未曾拿获的盗窃犯的照片张贴在我商店的橱窗里，让更多的人了解案犯的特征，帮助破案。"

警察局长立即将通缉中的盗窃犯的照片和资料提供给摩斯。

摩斯将这些照片和资料张贴在商店的橱窗里，橱窗里也陈列着他出售的各种保险柜的样品。

这一着果然产生了奇效。每天都有成百上千的行人来橱窗前驻足观看，当人们从照片和资料中了解到骇人听闻的盗窃案件后，不少人为了避免自己的财物被盗，就在商店里购买了保险柜。

这正是摩斯要达到的目的。谁知这种做法还带来了他事先没考虑到的积极效果：由于盗窃犯的照片和资料在橱窗张贴被广为周知后，市民



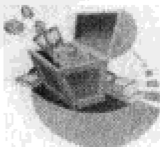
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

纷纷将有关情况向警察局举报，使警方陆续破获了这些盗窃大案。于是，警方出面表彰了摩斯的功绩。摩斯又把警察局的奖状、报纸的报道贴到了橱窗里，这样锦上添花，他的生意更加红火。

赚钱智慧

摩斯的成功看似偶然，其实并不然。摩斯是紧紧抓住人们的恐惧心理而借题发挥大行促销的。在推销花样迭出的今天，他的方法虽然没什么出奇的地方，但非常有效，比用千言万语讲保险柜的重要性有效得多了。也许，人们看到了逃犯的照片就会心生恐惧，本来不太想买的人也会买上一台。

我们都有体会，对那些安全类产品常常是惰性加侥幸心，“亡羊”才想起“补牢”，于是，摩斯便借人人惊怕的通缉犯让人们感受到“亡羊”的厉害。有了这个触发点，人们的需求就已开始调动起来，后面的营销手段和策略就变得简单而顺理成章了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第六章

及时抓住赚钱的机遇

在金钱遍地的时代，财富无处不在，但是要把这笔财富拿到手，最重要的是及时抓住赚钱的机遇。

机会是一扇虚掩的门，常被那些具备勇气和智慧的人所开启，历史上许多的例子告诉我们，那些成功的人许多都是抓住身边一些普通的机会，然后经过思考和行动而获得成功的。

机遇可以改变人的一生，发现和抓住了机遇，就等于抓到了成功。

136. 流水声卖高价

费涅克是一名美国商人。在一次休假旅游中，小瀑布的水声激发了他的灵感。他带上立体录音机，专门到一些人烟稀少的地方逛游。他录下了许多小溪、小瀑布、小河流水、鸟鸣等声音，然后回到城里复制出录音带高价出售。想不到他的生意十分兴隆，尤其买“水声”的顾客川流不息。

费涅克了解到许多城市居民饱受各种噪声干扰之苦，却又无法摆脱。这种奇妙的商品，能把人带入大自然的美妙境界，使那些久居闹市的人暂时忘却尘世的烦恼，还可以使许多失眠者在水声的陪伴下安然进



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人梦乡。

赚钱智慧

商机在于积极发现。商机无处不在，无处不有，关键在于我们能否有一双敏锐的眼睛。俗话说得好，远在天边，近在眼前。其实许多商机就在我们的身边，就在我们的日常生活之中。注意从生活中发现商机，留意身边的潜在商机，这就是流水声也能热卖给予我们的启示。

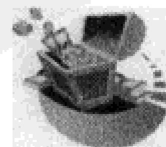
在我们抱怨生意难做之时，却有无数的商机在我们身边溜走或等待我们去发掘。发掘新的商机，比跟在别人后面亦步亦趋更具发展前景，因为谁是新商机的发现者，谁就是市场的独占者，没有竞争，任君驰骋。不过，要强调的一点就是，只有在需求存在时，营销创新才能构成新的商机，否则一文不值。

137. 从噪声中发现商机

美国人约翰有一次到某空军基地去参观，这时恰巧有喷气飞机升空，它的轰然巨响震得约翰头晕眼花，双耳发聩。而机场上的地勤人员却好像无动于衷，他们能够照常工作，轰然巨响好像对他们没有干扰。

一般的参观者几乎都主观地猜想这些地勤人员在机场工作时间久，已经习惯成自然了。约翰却不这样想。他有一个可贵的喜欢寻根究底的习惯。经过打听了解，才知道那些地勤人员的耳朵都塞上了一副“耳堵子”，“原来如此”。心中的疑团刚一解开，他又灵机一动，把“耳堵子”稍加改动，就创造出一种学生用的“清静器”，开始专门向机场附近的学生们推销，结果很受欢迎，学生们因此不再受噪声困扰之苦了。

后来，约翰又把它们向全美国的学校推销，在各大城市设立了数千个代销点。学生读书、思考，特别需要安静，这样“清静器”正好满足



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了学生们的这种需要。约翰为它打出的广告口号针对性强："耳根清静，读书效率倍增。"引来购买者如潮。这样，约翰一举便迈进了富翁的行列了。

赚钱智慧

趋利避害是人的本能，正是如此，成功的人从这里发现了发财的机遇，生产出能帮助人们避害的产品。俗语说："一招鲜，吃遍天"，从这个意义上说，成功机遇是从来都是属于那些有准备的头脑的。

138. 机会帮助你达到目标

一个叫包克的美国青年，从小立志创办杂志。由于他树立了这个目标，才发现了一个机会。这个机会实在是微不足道，令人不屑一顾。

一天，包克看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔在地上。包克弯下腰，拾起这张纸条。那上面印着一个著名女演员的照片。在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅。烟草公司敦促买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白的。

包克感到这儿有一个机会，他推断：如果把附装在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片上的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他就找到印刷这种纸烟附件的平版画公司，向这个公司的经理推销他的主意，最终被经理采纳。这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以至他得请人帮忙。他于是要求他弟弟帮忙，并付给每篇5美元的报酬。不久，包克还请了5名新闻记者帮忙写小传，以供应平版画印刷厂。包克竟然成了编者！最后他如愿以偿地做了一家著名杂志的主编。可想而知，如果包克没有当主编的志向，那么他绝对不会发现纸片的空白竟然是一个机遇。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

机遇只垂青有准备的头脑。当你有了明确的目标，你知道你想要什么，你就会对一些机会变得敏锐起来，而这些机会就能帮助你成功地达到目标。

139. 靠做绳带致富

岛村产业公司及丸芳物产公司董事长岛村芳雄，当年背井离乡来到东京一家包装材料店当员工时，年薪很低，还要养活母亲和3个弟妹，因此时常囊空如洗。他回忆说："下班后，在无钱可花的情况下，我拥有的唯一乐趣，就是在街上走走，欣赏人家的服装和所提的东西。"

有一天，他在街上漫无目的地散步时，注意到女性们无论是花枝招展的小姐，还是徐娘半老的妇人，除了都拿着自己的皮包之外，还提着一个纸袋，这是买东西时商店送给她们装东西用的。他自言自语："嗯！这样提纸袋的人，最近越来越多了。"

岛村的整个心思都是纸袋。两天后，他到一家跟包装材料店有来往的纸袋工厂参观。果然，正如他所预料的，工厂忙得像发生火灾的现场一样。参观之后，他怦然心动，毅然决定无论如何非大干一番不可。

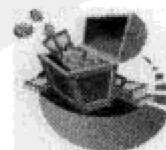
"将来纸袋一定会风行全国，提纸袋用的绳带也会大量需要的，做纸袋绳带的生意是错不了的。"

几年以后，他终于成了日本的"绳带大王"。

赚钱智慧

许多产品都需要配套生产，如果你能发现一种风靡市场的产品，不妨为它做附件制造商，这也不失为生财之道。

在现代经济领域竞争中，许多人常把时间和速度看做效益，这



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是不错的，但也不能忽视对生活的观察，在生活中捕捉商机。

140. 剥栗器的瞬间成功

1992年金秋，上海街头梧桐叶黄了，诱人的糖炒栗子满城飘香。某晚，酒足饭饱后，长住上海大方饭店的温州乐清五金机械厂朱厂长逛街去了，他把这种消闲称为“跑信息”，或者说“捡钞票”。拐出延安东路就是热闹非凡的大世界，一家食品店门口排长队买糖炒栗子的人们引起了他职业性的条件反射。这些年来，他悟出了一个道理：“凡是人群密集的地方，一定有财神爷在微笑。”

他开始仔细地观察，发现急于尝鲜的上海人买了糖炒栗子后，都急猴似的咬着、剥着吃，而常常又把栗子内核弄得四分五裂，嘴边一副狼狈相。

“能不能搞个剥栗器?”他迅速画出了剥栗器的草图，材料用镀锌铁皮，成本每只0.15元，出厂价0.30元……10分钟后，他推开了食品店经理室的大门。经理认为：这是一项发明，顾客肯定欢迎，不过，上市要越早越好，两个月够不够？朱笑了：两个月？我一个星期后就送上门。经理不相信：这审批、核价什么的，没两个月怎么行呢?

当晚，传真将剥栗器草图传回了他在温州家乡的工厂，一副模具两个小时就出来了，冲床开始运转。3天后，一卡车剥栗器涌进了大上海，大大小小商店门口的糖炒栗子摊主成了他的经销商。

朱厂长看到上海人剥板栗有困难，就在别人都还没有发现这一商机之时，抢先用最快的速度去解决人们的困难。他得意地说，这一片类似于汽水瓶盖的剥栗器至少创造了4万元利润。

赚钱智慧

城市街头，任你随时地转一圈，满地都是能化为钞票的机遇。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

141. 用一英镑看婚礼盛典

1981 年，英国王子查尔斯和黛安娜要在伦敦举行耗资 10 亿英镑、轰动全世界的婚礼。

消息传开，伦敦城内及英国各地很多工商企业都绞尽脑汁想利用这一千载难逢的发财机遇。有的在糖盒上印上王子和王妃的照片，有的把各式服装印染上王子和王妃结婚时的图案。但在诸多的经营者中，谁也没有赚过一位经营"望远镜"的老板。

这位老板想，人们最需要的东西就是最赚钱的东西，一定要找出在那一天最需要的东西。

盛典之时，将有百万以上的人观看，将有一多半人由于距离远而无法一睹王妃尊容和典礼盛况。这些人那时最需要的不是购买一枚纪念章、买一盒印有王子和王妃照片的糖，而是一副能使他看清楚景物的望远镜。于是，他突击生产了几十万副用马粪纸和放大镜制成的简易望远镜。

那一天，正当成千上万的人由于距离太远看不清王妃的丽容和典礼盛况，急得毫无办法的时候，老板雇用的上千个卖望远镜的人出现在人群之中。高声喊道："卖望远镜了，一英镑一个！请用一英镑看婚礼盛典！"顷刻间，几十万副望远镜抢购一空。不用说，这位老板发了笔大财！

赚钱智慧

机遇对任何人都是平等、公平的，就看谁抓得准、用得好。其实，在这个事例中，众多的英国工商业企业也不是没有去抓机遇，只是因为他们没有抓准，所以也就没有抓牢。而生产简易望远镜的那位老板才是真正抓准、抓牢了机遇的人。说到底还是那位老板比别人研究得更细一层，他看准了那一天人们最大的需求同时也是最需要的东西——望远镜。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



正如一位营销大师所说：“市场的胜利者，是那些认真分析市场，有效利用信息，善于抓住机遇、把握机遇的人。”

142. 抓住适合自己的机遇

有一位生意人，他最早是子承父业做珠宝生意的，可是他缺乏对珠宝行业的明察秋毫，没几年，就把父亲交给他的全城最大的珠宝店赔光了。

他以为自己不是缺乏经商的才干，而是珠宝行业投资大，技术性强，风险太大。他决定改行做服装生意。他认为服装行业周期短，而且不需要太大的专业学问，肯定能成功。于是，他变卖了仅有的一些家产，开了一家服装店。过了 3 年，他的服装店已经再也没有资金进新款衣服，已有的衣服也因价格高于相邻商家而无人问津，他失败了。他意识到他不适合于更新太快的服装市场。当他以为一种新款刚开始流行自己马上组织资金进货时，这种款式已经开始淘汰了，他总是跟随流行的尾巴。

他变卖了服装店，用剩余的不多的资金，开了一家饭店。

他想，这种简单的生意总不会赔本了。雇几个人做菜，客人吃饭拿钱，又不用多么大的流动资金。可是，他又错了。他眼睁睁地看着相邻的饭店宾客盈门，而自己的饭店却门可罗雀。最后连雇来的几个人也跑到别的饭店去了，只剩下他孤零零的一个人。

后来，他又尝试了化妆品生意、钟表生意、印染生意，都无一例外地失败了。

这个时候，他已经 52 岁。从父亲交给他的珠宝店至今，25 年的宝贵年华被失败占满。灰白的双鬓使他相信，他没有丝毫的经商才能。

他盘算了自己的家底，所有的钱仅够买一块离城很远的墓地。

他彻底绝望了。既然自己没有能力创造财富了，就买块墓地给自己留着，等到哪一天一命归西，也算有个归宿。

这是一块极其荒僻的土地，离城有 5 公里。有钱的人，甚至一些穷



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人也不买这样的墓地。

可是奇迹发生了，就在他办完这块墓地产权手续的第 15 天，这座城市公布了一项建设环城高速公路的规划，他的墓地恰好处在环城路内侧，紧靠一个十字路口。道路两旁的土地一夜之间身价倍增，他的这块墓地更是涨了好多倍。他做梦也没想到他靠这块墓地发财了。

他突然顿悟，自己何不做房地产生意呢？说做就做，他卖了这块墓地，又购买了一些他认为有升值潜力的土地。仅仅过了 5 年，他成了全城最大的房地产业主。

赚钱智慧

一个小小的机遇，可以改变一个人的命运，有很多时候，机遇就在生命的前方等待着，关键是要耐心地等待和发现。有许多人生活得并不得意，每个人被问起的时候总会说：没有合适的机遇。实际上，绝大多数时候不是没有机遇，而是没抓住适合自己的机会罢了。

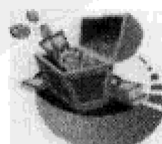
143. 经济危机酿造机遇

一个要想成功的人，除了精明的头脑和吃苦耐劳的作风以外，更重要的是要有高瞻远见的预见性和判断力。

希腊人奥纳西斯，出身贫苦，为了谋生，他漂洋过海、背井离乡，来到南美洲的阿根廷寻生路。为了果腹，他做过多种杂工，包括人们最不愿意干的活。后来又做过小商贩，经营过诸如烟草一类的小生意。

生活的艰辛使得他历尽磨难，但同时，丰富、复杂的社会磨炼也使得奥纳西斯大受裨益，练就了他观察和分析事物的能力，还有判断事物发展趋势的锐利眼光。

1929 年，举世闻名的世界性经济危机首先在美国爆发，继而波及到世界各地，阿根廷的经济也陷入了极端困难的境地，工厂大批大批地



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



倒闭，工人也大量地失业，各行各业萧条不堪，自然，红极一时的海上运输业也一样难逃厄运。

加拿大国营运输公司为了渡过难关，准备拍卖名下各类产业，其中，在10年前价值200万美元的6艘货船轮，只开价12万美元。奥纳西斯看准时机，拿出自己的全部积蓄，并向好友筹借了几万美元，专程飞赴加拿大买下了这几艘船。

奥纳西斯的反常举动令同行们大惑不解，他们实在想不通，奥纳西斯明明知道，1931年的海上运输量仅为1928年的35%，大名鼎鼎的海运专家、企业家们都不知如何是好，而奥纳西斯却“飞蛾扑火”，自寻死路。

但奥纳西斯却不这么想，他通过亲自目睹这场经济灾难的前前后后，断定这是资本主义经济发展的一种规律，他确定，很快就会经济大复苏，危机马上就会结束，物价将很快从暴跌变为狂涨，海洋运输业也将很快从低谷走向高潮。

果然，精明果断的奥纳西斯料了个正着，经济危机很快过去了，百业重兴的过程中，海洋运输业的回升和发展势头大大领先于其他行业。他花低价买来的6艘货船转眼之间身价倍增，企业界无不艳羡，银行家们对他刮目相看，纷纷主动上门为其提供信用贷款。

聪明的奥纳西斯绝不让机会从身边溜走，乘机迅速壮大自己的海洋运输队伍，使自己的实力倍增。紧接着，他开始向世界各主要航线进军，所到之处，罕遇对手。奥纳西斯成了世界海洋运输业中的金字招牌，大量的财富以惊人的速度源源不断地流入他的腰包。1945年，他首先成为希腊海运第一人，紧接着，所向披靡的奥纳西斯成了名副其实的“世界船王”。

赚钱智慧

奥纳西斯的成功，告诉我们这样一个道理：成功的机会处处都有，人人都有机会碰到，关键是你能否准确地把握和利用它。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

144. 状告足球

一天，在英国麦克斯亚州的法庭上，一位中年妇女声泪俱下，面对法官，严词指责丈夫有了外遇，要求和丈夫离婚。她对法官控诉了自己的丈夫，指责他不论白天还是黑夜，都要去运动场与那“第三者”见面，法官问这位中年妇女：“你丈夫的‘第三者’是谁?”她大声地回答：“‘第三者’就是臭名远扬、家喻户晓的足球。”

面对这种情况，法官啼笑皆非，不知如何是好，只得劝这位中年妇女：“足球不是人，你要告也只能去控告生产足球的厂家。”不料，这位中年妇女果真向法院控告了一年可生产20万只足球的足球厂。

更让人意想不到的却是这家被人控告到法庭上的足球厂，他们在接到法院的传票后，不怒反喜，竟十分爽快地出庭，并主动提出愿意出资10万英镑作为这位中年妇女的孤独赔偿费，这位太太喜出望外、破涕为笑，在法庭上大获全胜。

大家知道，英国是现代足球的发祥地，国人对足球的酷爱几乎达到了发狂的地步，这场因足球而引起的官司自然在全英国产生了巨大的轰动效应，每个新闻媒体纷纷出动，作了大量的报道。

头脑精明的厂长，敏锐地利用了一次偶然事件（甚至原本是一件非常糟糕的事情）大做文章，没花一分钱的广告费，却让他和他的足球厂名声大震，闻名遐迩。

这位足球厂厂长在接受记者采访时说：“这位太太与其丈夫闹离婚，正说明我们厂生产的足球魅力之大。并且，她的控词为我厂做了一次绝妙的广告。”后来，这家足球厂的产品销量因此直线上升，成为同行中的“领头羊”。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

高明的商家往往能从失利中寻找契机，反败为胜。有时遇上的麻烦可能也会带给我们推销自己的机会。每个人都有可能成功的，有时可能就差这么一点点火候，把握一个时机，你便走到别人的前面了。

145. 让顾客强买面包

凯瑟琳是美国的一个女企业家，她用短短十几年的时间，就把一个家庭式的小面包店，变为完全现代化的企业，每年的营业额从两三万美元猛增到400万美元。她做生意的原则很简单，只有四个字：诚实无欺。为了防止经销商乱订价格，她在包装纸上面都标明了成本和利润，使消费者知道一个面包应花多少钱才不吃亏，这样一来，经销商想提高价格也就不可能了。

除了价格以外，凯瑟琳还用了一套独特的方法来保证面包的质量。凯瑟琳深知，为了在激烈的竞争中名列前茅，赢得人们信誉，自然要拿出过硬产品和优质服务来，这是不言而喻的。凯瑟琳把产品的质量当成自己的生命一样，要求手下的员工人人把关，不能有一丝一毫的马虎，以免倒了牌子，给企业带来损失。她标榜她做的面包是“最新鲜的食品”，为了取信于消费者，她在包装上注明了烘制的日期，绝不卖超过三天的面包。她经常派人到商店里把超过三天的面包收回来。

有一年秋天，凯瑟琳所在的州发大水，面包畅销，到处缺货，而凯瑟琳照样派人把超过三天的面包收回来。

哪知车行半路，抢购的人一拥而上，把车子团团围住，定要买过期的面包。但押车的运货员说啥也不肯卖，大家认为运货员态度僵硬，不近人情，交相指责，有人骂他是傻瓜。

正在吵得不可开交之时，巧遇几名记者，探询发生了什么事。一听



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之下，觉得这个新闻太有趣了，一方面是急需面包果腹，另一方面碍于公司的规定不卖过期面包。

当时运货员哭丧着脸说："不是我不肯卖，实在是老板规定太严了，如果有人明知面包过期还卖给顾客就一律开除。"

运货员的话固然使人同情，但对四周饥饿的人来说，眼前面包所产生的吸引力，就远非几句话能打消得了的。

因此，记者代表群众提出抗议："现在是非常时期，总不能让人看着满车的面包忍饥挨饿吧?"

运货员带着神秘的表情，凑到记者跟前，在他耳边说："我倒有一个办法，卖，我是说什么也不能卖；但强买，我就没有责任了。他们把面包拿走，凭良心丢下几个钱表示一下，反正公司是不会可惜一车过期的面包的。"

话一经点穿，一车面包很快就被强买光了。运货员脑筋特别灵，特意让记者拍了一个阻止群众拿面包的照片，以证明这件事不是他的责任。这件真实的事情，对凯瑟琳的面包公司来说也是一个广告，经记者一渲染，在各报登出后，凯瑟琳的面包给消费者留下了深刻的印象，使公司的信誉鹊起。

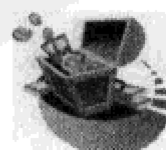
赚钱智慧

抓住机会来推销产品，提高商品的知名度和美誉度，比"大吹大擂"地做广告更有效。诚实无欺，保质保量就是最好的广告。

146. 适应需要

在日本，有这样一个白手起家的亿万富翁，他叫品川芳明。创业之初，品川芳明衣衫褴褛，吃了上顿没下顿。

一天，他像往常那样乘东京都市内的电车回家，从车窗望出去，他



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



看到了一个很不平常的镜头：在不动产介绍者店门前的玻璃门上贴满纸条，各式房地产买卖、介绍的纸条杂乱纷呈，很不齐整，令人顿生反感。刹那间，灵感降临到品川的头脑之中，他想：如果把这些纸条汇拢起来，印成小册子，分售给顾客和房地产商，一定会受欢迎。

说干就干，品川芳明真的很快收集并印好了首期不动产物业目录广告。果然，一如其所愿。当精美漂亮的小册子出现在人们面前时，即受到欢迎，它带来了方便，也为交易、买卖的双方提供了尽可能多的目标和对象。于是，一本小册子竟成了一项新兴的事业。前来与品川签订合同的人很多，在东京就有一万多家不动产商。此后，品川乘胜大发展，相继在横滨、大阪、名古屋开设了分店。不久，他还添置了新业务，诸如店铺装潢之类。身无分文的品川由此富了起来，两年时间，足足赚了一亿日元。

赚钱智慧

创新就是发现，发现就是财源。赚钱的机会到处都有，关键是在于如何适应需要，在这方面肯动脑筋，并花力气去实践，你就能获得成功。

147. 刷出来的财富

加藤信三是日本狮王牙刷公司的职员，日本的公司职员工作一般都比较紧张。加藤信三也不例外，每天一清早他就得起床，即使感觉睡眠不足，头晕目眩，也只得硬撑着，为了赶上班，时常是闭着眼睛匆匆忙忙地洗脸、刷牙。

有一天，他正刷着牙，又发觉自己的牙龈出血了，这种牙刷已经把自己的牙龈刷出血好几次了，加藤信三气得真想把牙刷往地上摔……事后冷静一想，他觉得像自己这样刷牙刷得牙龈出血的人也许为数不少，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就是说有许多人对传统的牙刷感到不方便、不满意，这么说来，如果自己能够解决这个问题，那一定会受到许多人的欢迎。

为此他想到了许多解决牙龈出血的方法：例如牙刷改用很柔软的毛，这样确实能够解决牙龈出血的问题，但牙刷过于柔软，不能很好地清除牙缝中的“垃圾”；又如使用前把牙刷泡在温水里，让它变得柔软一些，或者多用一点牙膏，他都觉得不够理想，因为不是很方便。后来他又想到：牙刷毛的顶端是不是像针一样尖呢？可能是它刺出来的血？他把牙刷放在放大镜下查看，意外地发现牙刷毛顶端是四角形的，也许是这种四角形的牙刷毛顶端棱角太分明，容易刺破牙龈吧。于是加藤针对这个缺点想出一个好办法，把牙刷的顶端磨成圆形，那么用起来一定不会再出血了。

于是他把他的新创意向公司提出来，公司对此非常有兴趣，马上采纳了他的新创意。后来狮王牌的牙刷顶端就全部改成圆形，受到消费者的普遍欢迎。狮王牌的牙刷不仅在众多牙刷中一枝独秀，而且长盛不衰，加腾信三也由职员晋升为科长，十几年后成为公司的董事长。

赚钱智慧

在一定意义上可以这样说，没有问题，也就没有机遇。牙刷不好，这是一个许多人都发现了，但没有去想办法解决的问题，所以机遇就不属于他们。而加腾信三既发现了问题，又设法解决了问题，牙刷不好的问题对他来说，就是一个机遇。成功的人，都是善于创造机会的人。他们是有机会时抓住机会，没有机会时就去创造机会。

148. 百年等一回

20世纪80年代的一天，曾出现过一次百年不遇的日全食，它的时间是在上午。现代科学早就计算出了日全食的准备时间，并印在日历



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



上。应该说，观看日全食是一个公开的机遇。

这个机遇可不可以赚钱呢？一个人为此大发其财。百年不遇的日全食是所有的人想看到的，但真要去看日全食并不是太方便，因为肉眼直接观看日全食会刺眼。如果在家中找一个照片的底片，隔着底片就可以大胆地看；还有一个办法，就是在一个水盆中倒进一些墨水，从墨水的反光中观看日全食。但是，一般人都没有想到，在大街上行走的人该怎么把握这次机遇？有一个人就想到了这一点，他采取了一个很简单的办法，就赚了不少钱。

他提前加工了一大批深色的胶片，裁成小方块，在这一天上午，一下子在全市设了几十个销售点，一片深色胶片的加工费不过几分钱，但他每片卖五角钱，立即被抢购一空。对于想观看日全食的人来说，花五角钱获得一次百年不遇的机遇，绝对是值得的。而对于这位卖胶片的人来说，则可以获得高额的利润。

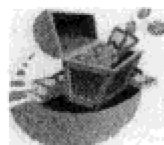
赚钱智慧

他的这次机遇的一个最主要的因素就在于它的时空成本，因为他的机遇只有一次，虽然如此，他的成功概率还是很高。这个百年等一回的机遇，人人都知道，为什么只有他抓住发了大财呢？有了机遇，还要善于利用机遇，才有成功的那一天。

149. 只赢不输的助销经典

1992年，第25届奥运会在西班牙巴塞罗那举行。该市一家电器商老板在奥运会召开前向巴塞罗那市民宣称：“如果西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数超过10枚，那么凡于6月3日到7月24日在本店购买的一切电器，顾客的购货款都可以得到全额退还。”

这个消息轰动了巴塞罗那全市，甚至西班牙各地都知道了这件事。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大家都希望购买电器得到全额退款的机会，因而人们争先恐后地到那里购买电器，一时间顾客云集，尽管电器价格较贵，但销量仍然大幅度猛增。

然而出人意料的事发生了，才到 7 月 4 日，西班牙运动员就获得了 10 金 1 银，正好超过了该商店老板承诺的退款底线，此时距 7 月 24 日还有 20 天的时间。如果以前购买电器的退款已成定局，那么此后 20 天内购买的电器无疑也得退款。于是人们比以前更加卖力地抢购电器。

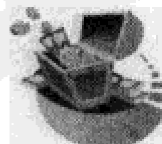
据估计，该电器商店的退款将达到 100 万美元，看来老板非破产不可了！当顾客纷纷咨询什么时候履约时，老板却从容不迫、出人意料地说："从 9 月份开始兑现退款。"

"这是为什么，他退得起吗?"人们未免有些担心。殊不知，老板早作了巧妙的安排。在发布广告之前，他先去保险公司投了专项保险。保险公司的体育专家分析了西班牙可能得到的金牌数，一致认为不可能超过 10 枚金牌。因为往届奥运会，西班牙得到的金牌数最多也没超过 5 枚，于是保险公司接受了这个保险。

可是对于电器老板来说，却得到了一个旱涝保收、只赚不赔的保险。如果西班牙运动员得到的金牌总数超过 10 枚，那么顾客自 6 月 3 日至 7 月 24 日，凡在店里购买的一切电器，都可以得到退还的货款，届时将全部由保险公司赔偿，与电器老板毫无关系，那么电器商店无疑发了更大的一笔财。不管是得到多少枚金牌，电器老板都是只赚不赔。

赚钱智慧

最能干的人，不是等待机会的人，而是善于创造机会、运用机会、征服机会、驾驭机会为自己服务的人。文无定体，商无定市。经商贵在斗智，善谋者胜。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



150. “旅馆医生”

20世纪80年代后期，美国兴起了新一轮旅游热，一些投资者纷纷投资旅游产业。底特律的医生布鲁斯也加入到投资的人群中。但他在偶然中了解到的一件事使他改变了主意，他听一些旅馆的老板说，旅客出现身体不适的情况非常让人头疼，他进而了解到这样一个事实，每100名游客中至少会出现一个身体不适者，他们需要得到医疗服务，但因为行程问题去医院很不方便。于是，布鲁斯放弃了投资旅游业的打算，他挑选和训练了一批医生，并联系了100家旅馆与他首批签约，一个叫“旅馆医生”的新兴行业出现了。

布鲁斯知道，尽管100个旅客只需要一个医生，但在底特律有25000家旅馆。“旅馆医生”只要以良好的形象和一流的服务为顾客带来方便，就将会赚得“盆满钵满”。

布鲁斯没有因旅游业的兴旺而以医生的身份去投资旅游业，而是借旅游业的成功的设施之利，为自己开拓了新的市场。

赚钱智慧

这个故事告诉我们，一哄而上并不是一个很好的创业选择途径，善于从热点行业的边缘发现投资亮点，派生出新的职业和市场，这才是最好的选择。但要做到这一点，既要开动脑筋，还要善于换角度思考问题，善于从市场上发现商机。其实商机永远都站在你的面前，关键是你要善于去发现。

我们假如能从布鲁斯的“旅馆医生”这种“顺手牵羊”术中领悟到什么的话，就领悟了不少市场竞争的真谛，也就不会被市场的万花筒所迷惑。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

151. 善于掌握社会生活变化的当家人

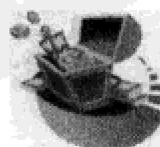
现在餐巾纸已经成为中国人日常生活中不可缺少的生活必需品了，但三十多年前，在人们的生活水平普遍还不高时，即使在日本，使用用过即扔的纸餐巾无疑是一种奢侈的消费。当然社会是在进步的，一旦人们的生活达到一定水平，那么使用纸餐巾就不仅不是奢侈，反而是一种必须。社会的进步和企业的发展往往是相连的，日本有一家小企业就是因为恰到好处地把握住了这种社会变化的脉搏，而为企业迎来了发展的春天。

这个小企业是只有几十名工人的田中造纸厂。这个厂的经理田中治助是一个非常注意市场变化的经营者，厂子初创之时，他就在当时造纸行业竞争异常激烈的情况下，针对印刷业发展的需要，开发生产了“美浓型纸”，赢得了用户的赞许和大批订单。

20世纪60年代后期，日本社会开始进入了经济“起飞”时期，一切都处于巨变之中——包括人们的生活方式。在每个人都为日新月异的变化而惊喜时，田中治助想到的却是这种变化会给自己的企业带来什么。他是个造纸的商人，切入点当然还是在自己的老行当上。他想，经济发展了，人民的生活水平提高了，那么过去仅供少数高收入者使用的纸餐巾必然成为一种大众化的用品，可是当时市场上的纸餐巾却很少。

既然认准了社会发展会带来纸餐巾的普及，田中治助就迅速地行动起来。他果断地用4000万日元从德国引进了两台最新式的生产纸餐巾的机器，开始抓紧时间生产这种还未流行的生活用品。

就在他开足马力，生产出大量纸餐巾的时候，日本大阪于1968年到1969年承办了万国博览会，各大饭店、餐厅都大量需要纸餐巾。再加上日本人民的生活水平已经提高了，他们受这股风潮的影响，也都开始把纸餐巾作为生活的一部分。一时间，日本的纸餐巾供不应求。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



此时，田中治助及时推出了自己的“艺术纸餐巾”，由于他先人一步，他的产品很快就占领了大部分的市场，畅销日本全国。

赚钱智慧

谁都想做到这一步，但问题是，到底什么时候该动，什么时候不动呢？这就需要调查分析社会生活的变化，并迅速从中捕捉到商机了。田中造纸厂能成为日本的“纸餐巾大王”，不是因为别的，正是因为它有一个善于掌握社会生活变化的当家人。

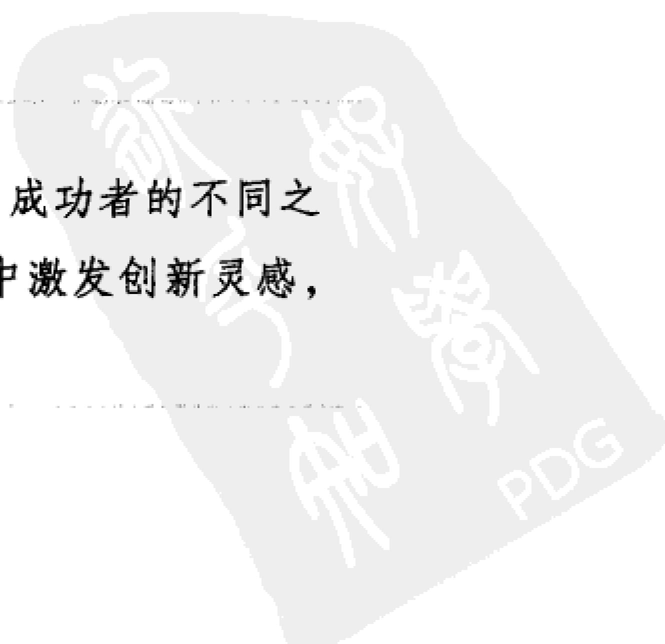
152. 烫出来的财富

美国有个叫杰伊的房地产经纪人，一天，他在咖啡屋里喝牛奶，服务生送来了一杯冒着热气的牛奶，他撩起餐巾包着玻璃杯往嘴边送时，不慎打翻了牛奶，溅在腿上，着实给烫了一回。他感到十分恼火，可是继而一想，突然产生了灵感，能不能给咖啡杯、牛奶杯之类的器皿开发一种既漂亮又可以隔热的装置呢？每天都有成千上万的人要喝煮过的咖啡和牛奶，这不是很有市场吗？

就是被这偶然的一烫，杰伊抛开房地产经纪人不干，很快就采用箔纸板设计开发出了一种“爪哇隔热罩”，投放市场之后，销路一直很好，随着广告宣传力度的加大，全国各地的订货络绎不绝。

赚钱智慧

对于同样的信息，不同的人具有不同的理解。成功者的不同之处就在于发现其中最为闪光的地方，从日常生活中激发创新灵感，从而创造商机。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

153. 不妨来点超前思维

“二战”时期，美国的一家缝纫机厂经营状况不佳，厂长杰克看到，由于战争的影响，人们已很少有心思坐下来搞缝纫，缝纫机销量下降的趋势不可逆转。他通过研究分析，预测战后由于伤残人员骤增，残疾人用的轮椅需求必然上涨。于是便毅然改行生产残疾人小轮椅。战争结束后，果然销量成倍增长，他独家开发的小轮椅不但走俏本国，而且销到了国外。

几年后，小轮椅的销量趋于饱和，他又预测人们将会把健康作为重要的追求目标，于是又着手开发生产健身器。结果仅在战后十多年，健身器便风靡市场，杰克又赚得盆盈钵满，从此跃入亿万富翁的行列。

赚钱智慧

在大多数人眼里，市场是无形的、隐蔽的、难以琢磨的，要准确把握和驾驭市场，几乎是没有什么可资借鉴的东西。其实，市场的变化也是有其规律的，关键是要善于捕捉市场从渐变到突变过程中的蛛丝马迹。

154. 把泥土挪个地方

加州海岸的一座城市中，所有适合建筑的土地在不断的开发中都已经被开发，并被予以利用，城市的地皮价格不断飙升着。

面对城市一边满是陡峭小山，另一边因为地势太低而每天都要被倒流的海水淹没一次的土地，一些开发商常常无奈地连连感慨着。

一天，一名叫杰克的普通职员到这个海岸来度假时，他不禁欣喜若



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

狂，他立即预购了那些因为山势太陡而无法使用，以及那些因为地势太低每天都要被海水淹没一次而无法使用的低地。因为这些土地都被认为并没有太大的价值，所以他的预购价格很低。然后，杰克用了几吨炸药，把那个陡峭的小山炸成松土，又利用几台推土机把泥土推平，原来的山坡地就成了很漂亮的建筑用地。同时，他又雇了一些车子，把多余的泥土倒在那些低地上，使低地超过海平面，那些低地也变成了漂亮的建筑用地。

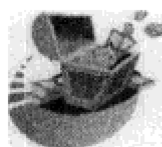
很快，开发商蜂拥而至，竞相抢购这些建筑用地。当这些建筑用地都售出后，杰克从一名普通职员变成了富翁。

赚钱智慧

其实杰克没有做什么，他只是把某些泥土从不需要它们的地方加进想像后，运到需要这些泥土的地方。捕捉不到机会，如果能够创造，一样会走向成功。创造机会有时并不难，只要懂得把泥土从不需要的地方移到需要的地方，但移动之前，要先能够把心中“理所当然”的冰块移走，把想像像春天般铺开。

155. 溜出来的发明

1973 年，15 岁的格林伍德收到了别人送给他的圣诞节礼物——一双冰鞋。他兴奋异常，马上就到屋外结冰的小河去溜冰，结果不到几分钟便跑了回来，因为外面太冷，耳朵受不了。戴上皮帽子，一玩起来又满头大汗。他终于琢磨出一个办法，请妈妈照他的意思缝了一副棉耳罩，两耳各套一个，十分方便实用。不久很多人都来找格林伍德要。小格林伍德和妈妈一商量，索性把祖母请来，一齐做耳罩，公开出售。后来格林伍德为耳罩取了名字叫“绿林好汉耳套”，并申请了专利。这项专利使格林伍德成为世界上的耳套大王和百万富翁。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

格林伍德的好运气是一双溜冰鞋带来的，但全世界溜冰的人成千上万，为什么运气就单单找上他，独有他发明了这种有趣的耳套？看来，应该是格林伍德找上了运气更对一些。所以，机会的大门，往往向那些勇于寻找机会、善于发现机会的人敞开。

156. 牛仔裤的诞生

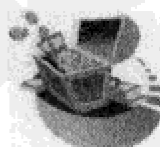
19 世纪 50 年代，美国西部掀起了淘金热潮，年轻的李维·斯达斯也投进了淘金热潮之中。他发现这里的淘金者数以万计，淘金并不合算，于是他决定改做小买卖，摆卖日用小百货，一两年过去了，他果然赚了一些钱。

李维做小买卖决策的成功，主要是适应了当时美国西部的环境。那时的西部尚未开发，因为发现了黄金而突然涌来了大量的淘金者，而当地各种生活都未跟上，日用品缺乏，所以他的小百货店的开设是肯定可以成功的。

李维是一个善于观察和善于适应市场环境的经营者，他棋高一筹的小百货经营已经比淘金者优胜很多，但他不满足现状，时刻注意观察和分析当地、当时的环境。

有一天，一位买针线的淘金者的话引起了李维的注意，淘金者说自己穿的裤子真差劲，只穿了一个月就破了。李维想，淘金者整天与砂石打交道，普通的棉布裤子自然容易磨损，要是能生产一种耐磨的裤子，淘金者肯定会欢迎的。

李维最后决定使用帆布做成裤子，并在帆布裤子上缝几个口袋，以便淘金者存放金矿石。李维的帆布裤子一经摆卖，淘金者纷纷购买，生意十分兴隆。李维干脆不经营小商店，立即做出决策，专门生产这种帆



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



布裤子，这就是牛仔裤的开始。

由于牛仔裤十分适合矿工的工作和生活环境条件，所以淘金者全成了李维的顾客。

牛仔裤的出现，很快冲出了矿场范围，很多年轻人也开始喜欢穿它了。李维注意到产品不能局限在矿工之内，于是他又考虑怎么使它适合新的市场环境，经过调查研究，他发现哔叽布既有帆布的耐磨力，又比帆布柔软得多，用它制成裤子将适合更广泛的消费者。此后，他与设计师研究，从审美观点出发，把牛仔裤做得比较紧身一些，使人们穿上它尽显线条之美。

牛仔裤在美国乃至全世界风行起来了，甚至形成了一种所谓的“牛仔裤文化”。一百多年来，牛仔裤之风至今仍长盛不衰。

赚钱智慧

做牛仔裤的李维抓住机遇，从潜意识的市场经济中发现“新大陆”，不但成了牛仔裤的鼻祖，也成了腰缠万贯的大富翁。其实，李维也在“淘金”，只不过是在用智慧、用产品、用服务、用品牌向金子的大批拥有者淘金罢了。唯有头脑灵活的人，才不会坐失良机。

157. 指南针地毯的问世

指南针和地毯本是风马牛不相及的两件东西，比利时一个商人却把它们结合起来，从而赚了大钱。

有个比利时商人，专门做地毯生意的，叫范德维格。有一次，他到阿拉伯国家去推销地毯，他到那里一看，发现阿拉伯的穆斯林教徒每天都准时地跪在地上，朝着圣城麦加的方向祷告，他灵感来了，这就是商机！

他赶紧坐飞机回比利时，马上就开发出一种特别有指明方向功能的祈祷地毯。在一块方便携带的地毯上，镶嵌一个类似指南针的针，能指



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

示方向，它不指南也不指北，只指向圣城麦加！

所以，穆斯林教徒只要买一块这样的地毯，不管你在那个角落，把地毯一铺，一下子就可以找到麦加的方向，跪下来祷告就可以了！

这种地毯，十分方便，这对穆斯林教徒来说，仿佛是真主赐给他们的圣物，所以在阿拉伯一上市，立刻成了抢手货！

赚钱智慧

在这里本来是一块平常的地毯，但是范德维格只是稍做加工，把它的价值与穆斯林这个特定的人群以及朝拜这个特定的方向关联起来了，马上身价倍增了！

智慧很重要，做商业关键靠智慧，智慧的定位，就向成功迈进了很大的一步！

158. 巧用类比捕捉商机

茅理群是著名的“方太集团”创始人，他在刚刚创业的时候，发明了一种电子打火枪，产品很好，但苦于没有销路。后来，他参加广交会，希望借此来打开销路。

然而，在那么大的一个展销会中，怎么才能够引起买家的注意呢？突然间，他想起了中国茅台酒打入国际市场的故事：在巴拿马国际博览会上，茅台酒无人问津。最后一天，销售员干脆将茅台酒往大厅里一摔，顿时酒香扑鼻，吸引了众多客商和评委，并重新评选，将茅台酒评为国际金奖。

这个故事启发了他的思路，他决定采取类似的举措：左手拿一支喷火枪，右手拿一支脉冲枪，双手舞动，“嗒嗒嗒，啪啪啪”地示范起来，嘴里高呼：“哈罗！哈罗！”幽默的举止和产品的示范，立即吸引了众多商客，电子打火枪由此一炮打响。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

当理性缺乏可靠的论证思路时，类比方法往往能指引我们前进。茅理群推广产品的成功，就在于他运用了类比的方法。人的认识发展，总是有一个从不熟悉到熟悉的过程。

159. 把握商机赚大钱

对于一个不会捕捉商机的人来说，你给他一百次机会，他也不会从中找到一次摇钱的感觉；而对于一个善于捕捉商机的人来说，一次的商机就可以使其致富。关键在于是否有“心”去留意商机。

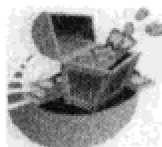
几年前，牡丹江农管局举办儿童运动会，少先队员代表给考察农场的俄罗斯客人戴红领巾。因心情紧张，孩子们好一阵子也没把红领巾系上。在场的一位老人说：“红领巾也该改革了，像一拉就成的领带就方便了。”

说者无意，听者有心，农垦经济技术合作公司经理李海峰听到这句话，灵机一动，认为这是一次天赐商机，便立即组织设计试产。三个月后，“比鹿牌”一拉就成的红领巾被国家专利局授予了专利权，投入大批量生产，畅销全国各学校。

正是由于有心，李海峰捕捉到了商机，赚了钱。

赚钱智慧

商机就是无形资产，要靠人去捕捉。同样一个商机，对于不同的人，却会产生不同的效用。抓住商机者就是赚钱，抓不住商机者则赔钱。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

160. 火柴盒上打广告

日本丰田"推销大王"椎名保久发现，在生意场合，人们常用火柴替对方点烟，然后把火柴盒留给对方。椎名马上联想到，即使是小小火柴也大有文章可做。为此，他特制了一种火柴盒，在火柴盒上印上了自己的名字、公司的电话号码和地图。

一盒火柴有20根，每点一次烟，名字、电话就会出现一次。人们通常是在兴奋或困惑时才点烟，习惯凝视火柴盒来思考，因此这种无意的注意就会给对方留下特别深的印象。而且，在生意场合用这种火柴为客户点烟，因是专门设计制作的，可传情达意，融洽与客户的关系。椎名正是巧妙利用小小火柴盒使推销获得成功。事实上，有许多购买丰田车的用户是在看了火柴盒上的电话号码打电话询问后，才决定购买丰田车的。

赚钱智慧

今天，丰田汽车公司已成为世界驰名的大公司，椎名保久的这一套"火柴盒推销术"仍被广泛用于推销工作中。

一说做广告，许多人首先想到的是新闻媒体。做广告还有其它途径吗？丰田公司看中了不起眼的火柴盒，您的目光瞄向了哪里？

有些微不足道的小地方却会给一些产品起到很强的宣传作用。深入生活，细致观察，实惠可行的媒体形式四处可挖掘，多思、多谋才能创造出奇迹来。只要善于观察思索，就可能会心明眼亮，真正是这样的时侯，就真正知道广告该怎么做了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



161. 左右逢源总统表

美国加州的塞第斯公司在经营手表中及时抓住美国总统克林顿上台后，支持者和反对者都十分活跃的机会，迅速地推出两种手表，马上得到双方的欢迎，销量直线上升，因而获得较丰厚的利润。

他们为支持者制作的手表是“第一家庭系列表”，共有四种。四种表的背面分别刻有总统克林顿、第一夫人希拉里、他们的女儿切尔西及“第一猫”索克斯的画像。总统形象是：克林顿戴着墨镜在白宫前吹萨克斯管，一副悠然自得的样子。而为反对者制作的表背面刻的是总统克林顿从一块颠倒的麦当劳招牌旁走过，那招牌上写着：“负债4万亿美元。”

两种表适应了两种人的需要，很快便销售一空。这种利用名人效应，经营中的骑墙之举，可谓匠心独具。

赚钱智慧

经商做生意，不仅需要善于抓住时机，而且需要巧妙地利用时机。塞第斯公司巧妙地利用两派之间的矛盾，收到了一石二鸟的效果，值得大家学习。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

灵活巧妙的定价策略

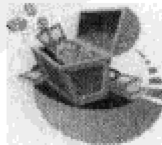
在商品的促销中，价格没有绝对的贵与廉，这是价格艺术的作用。商品定价的真谛不在于成本核算是否精确，而在于商家如何运用自己的市场知识和技能。定价是一门艺术，灵活巧妙的定价，对于产品的销售和利润有很大的影响。

赚钱也需动脑子，为保证经营利润，质量上要实在一些，价格上要灵活一些，因为市场上同样“兵不厌诈”。

162. 起死回生的金点子

日本有一家名叫普拉斯的公司，是专营纸张、文具、图钉、回形针、尺子等文教用品的。由于利薄，销售状况不佳，生意始终清淡，眼看破产的阴影越来越浓，公司老板多次想用涨价的方法来挽救公司，但苦于担心遭到消费者的抵制和社会的谴责，一直不敢轻举妄动。大家都认为回天无术了，只是公司的老板幻想着有朝一日会有好的转机，所以一直在苦苦支撑着。

1983 年，普拉斯公司招聘了一位职员，她是刚从学校毕业的，名叫玉村浩美。谁也没想到，这个普通的女孩以一个高明的点子改变了整



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个公司的命运，使之扭亏为盈，起死回生，并从此发迹。这个高明的点子便是涨价术。

玉村浩美是一个责任心很强而又机敏多思的女孩子，通过对购物的顾客进行观察和分析发现，前来光顾的人，不管男女老少，不管是否带着小孩，她们购买文具用品时都不是买一样东西，而是三件以上一起买。这本来是熟悉了的生活现象，但大家都熟视无睹，谁也没在意。而玉村浩美却从中得到启示，她联想到自己读小学乃至中学时，书包里总是存放着钢笔、铅笔、尺子、橡皮、小刀、圆规等，不禁灵机一动，想出了一个好的涨价方式，即将上述文具及剪刀、卷尺、塑料尺、小订书机、合成糨糊等，放进一个专门设计的、精巧而又轻便易带的折叠盒子里，再在盒子外表印上青少年喜爱的色彩鲜艳、形象生动的图画，这时趁势提高总售价，便可既方便顾客，又不易让顾客觉得价格涨了。

这看起来平淡无奇，似乎比那些复杂的科学发明简单得多，但却是高明的涨价术。那些文具本来就是普拉斯公司所经营的商品，不必花较多的投资去改进，只不过是把它们放进精心设计的盒子。这样一来，就迎合了中小学生的需要，而且也受到机关及其他文员的欢迎。因此，此术一经提出，老板就立刻采纳了。

普拉斯公司把这个盒子定价2800日元，是原来几件文具总价的2倍多。这种成套文具一上市，很快就成为热门商品，第一年就销了300多万盒，获得了意想不到的巨额利润。之后，玉村浩美再接再厉，进一步改变文具组合，隐蔽地涨价。例如，为了迎合一些人高档之品味，她在盒子里安上了电子表、温度计，使它的功能趋于立体化；又如，根据孩子们的好奇心理，把组合盒变成五花八门，千姿百态。这样，内容不变外形变，既受孩子们的欢迎，家长也乐意多掏钱。

赚钱智慧

涨价，是企业主动调整价格的一种形式，但必须能得当地采取应变的策略，掌握消费者的消费心理，如此，才能做到既涨了价，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又促进了销售，赢得了利润。

163. 生意从原价销售做起

岛村芳雄是日本赫赫有名的富商，他是在几年时间内迅速富起来的，人们问他："您在短时间内成为富商的秘诀是什么？"

岛村芳雄说："诚信，我是从一毛钱的诚信起家的。"

当年，岛村芳雄筹集资金，设立丸芳商会，开始绳索贩卖业务。

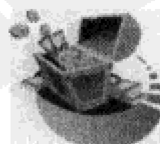
他先从一家生产麻绳的厂家进麻绳，每根麻绳的进价是五毛，照理说加上运输费、保管费、搬运费，每根麻绳卖出去的价格肯定要高于五毛钱。可是岛村却又以每根麻绳五毛钱的价格卖给了东京一带的工厂和零售商，自己不但一分钱没赚，还赔上了一大笔钱。一年以后，人们都知道有一个"做赔本买卖"的商人，这个人叫岛村芳雄，于是订货单像雪片一样飞到岛村的手中，他的名字也像长了翅膀一样飞到人们的耳朵里。

聪明的岛村找到生产麻绳的厂家，说："过去的一年里，我从你们厂购买了大量的麻绳，而且销路一直不错，可是我都是按进价卖出去的，赔了不少钱，如果我继续这样做的话，没几天我就要破产了。"

厂商看到他给客户开的收据发票，便大吃一惊，头一次遇到这种甘愿不赚钱的生意人。厂商感动不已，于是一口答应以后每条绳索以 4 角 5 分的价格供应。

岛村又来到他的客户那里，很诚实地说："我以前为了扩大自己的影响，原价出售麻绳，到现在为止，我是 1 分钱也没赚你们的，但如若长此下去，我只有破产的一条路了。"他的诚实感动了客户，客户心甘情愿地把货价提高到了 5 角 5 分钱。

这样两头一交涉，一条绳索就赚了 1 角钱。他当时一年有 1000 份订货单，利润就相当可观。如此经营两年之后，岛村终于成为日本赫赫有名的富商。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

岛村先生的这种“先赔后赚”，说穿了就是“欲取先予”，是一种工于心计的智慧经营。他的这一销售理念已成为世界上许多商家的推崇目标。

164. 让顾客自己定价

美国匹兹堡有一家名叫朱利奥的餐馆。老板在定价上推出一个新招：让顾客自己定价。顾客可以根据饭菜的质量好坏自行决定付款多少。餐馆的菜单上写着这样几句话：“到朱利奥餐馆来的顾客，相信会给我们带来好运。因此菜单上没有开列定价，请自己决定您享用的饭菜价值几何。”不论出价高低，老板都无异议。如果顾客觉得很不满意，也可以分文不给。

一次，克雷斯夫人和她女儿到餐馆吃一顿玛雷卡迪晚餐，包括小费在内，共付了 15 美元。她满意地笑着说：“如果不好，我不会付这么多钱的。”顾客的这类反应使朱利奥非常兴奋，因为一顿玛雷卡迪晚餐，在他原来的菜单上定价只 5.75 美元，“无价”菜大大高于“有价”菜。

但是，也有极少数顾客付款大大低于原定的标准，也有的顾客在狼吞虎咽之后，分文不给，扬长而去。对此，朱利奥只会微笑着说：“上帝祝福你。”

不久之后，朱利奥餐馆座无虚席，每日的营业收入比以往增加了 75%，利润大幅度上升，以至于不得不增添帮工。

赚钱智慧

商品或服务的定价权利从来就归商家所有，消费者只有讨价还价的余地。朱利奥餐馆敢冒天下之大不韪，将定价权利拱手让给消



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

费者，说明了经营者胆识过人，敢冒风险。同时也体现出经营者的精明之处——善于研究消费者的心理。

首先，消费者自己定价体现了经营者对顾客的高度信任和无比尊重，相信顾客的理智和判断力，这使得消费者在心理上获得了极大满足。当顾客的自尊感得到满足之后，他们就会以实际行动来表现自己的价值，表明自己是值得尊重的人。

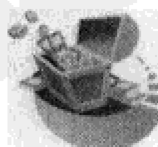
其次，这种标新立异的定价策略能极大地唤起消费者的好奇心与探求欲望，招徕大批消费者自然也在情理之中。

最后，这种策略还有一种暗示作用，那就是："没有金刚钻，不揽瓷器活。"如果没有一流的质量、一流的服务，商家是不敢如此"放肆"的。有此"内功"与"外功"的结合，想不成功都难。

165. 一提一降，玩具销光

台北市有一家专门经销玩具的商店。有一次，同时进了两批玩具小熊，造型几无差异，但产地不同。一种来自韩国，一种来自香港，进价都差不多，店老板便都标明售价 6 元。可一段时间下来，无论韩国的也好，还是香港的也好，玩具小熊几乎无人问津。

看着卖不出去的玩具，店老板头痛了好几天，都降价吧，显然不合算，而且也难保都能很快卖掉。最后，他灵机一动，想了一个办法。他叫店员把香港产的玩具小熊标价拿掉，换上标价 10 元的牌子，韩国产的玩具小熊仍标价 6 元。结果，光顾该店的顾客一看，两种玩具并无区别，买韩国的玩具熊实在是白占 4 元的便宜，很多顾客都买韩国的，不多久韩国产的玩具小熊一卖完，店老板又叫店员给香港产的玩具小熊标上"减价出售"的牌子："原价 10 元，现价 6 元。"顾客看到降价这么多，也感到拣了便宜，很多人都来买，不多久，香港产的玩具小熊同样销售一空。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

给商品定价时，对同一类商品，故意一提一降，形成强烈对比，造成顾客的错觉，常常能出奇制胜。

166. 灵活的定价策略

德国韦特蒙德城的商贸活动中，有一家叫奥斯登的零售公司。这家公司销售任何商品都很热销，资金周转非常快，平均只有 17 至 19 天，成为全韦特蒙德城首屈一指的快速销售公司。这家公司的成功之处在于灵活的定价策略。

有一次，奥斯登推出了约 1 万套内衣外穿时装，这在德国其他大城市中，也还刚刚露面。这种时装一反过去内外有别的穿着习惯，顾客感到新鲜，有极强的吸引力。奥斯登对这种时装定价之高，超过普通内衣价格的 4.5 至 6.2 倍，但照样销售见旺。等到德国各大城市相继大批推出这种内衣外穿时装时，奥斯登却一反常态，在继续推出 2 万套这种时装时，将价格骤降到只略高于普通内衣的价格。

这个消息传到邻近城市，商贾、顾客都闻风而来，仅用了 2 天时间，就一销而光。这样，又过了几个月，当内衣外穿时装已经不那么吸引人时，奥斯登又以“成本价”出售，每套时装的价格，还不到普通内衣的 60%。这时一些经济拮据的顾客，无疑是尝尝内衣外穿的时候了，这种过时衣服在奥斯登仍然十分畅销。

赚钱智慧

由于奥斯登充分分析、了解市场行情，灵活的定价策略促进了销售，使畅销、平销、冷销商品，都成了畅销货。应当说，价格是商战中的重要武器，谁操作得当，随“市”应变，顺应顾客，谁就



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能取得胜利；谁忽视它，或者不得法，就会在商战中吃败仗。定价没有一劳永逸的，价格战的意义就在于价格“变”，经营就价格而言，就是不断追求在调整和变化中的成功。

167. 如此“买一送二”

1998年夏天，在广州市一条商业街上，有一家字号叫“何礼记”的鞋铺。有一天，这家“何礼记”鞋铺门前，挂出了一块金字招牌，上写四个大字：“买一送二”，吸引了不少人前去观看，想了解究竟。

当顾客蜂拥进店以后，笑眯眯的店主和店员热情地接待顾客，向他们介绍各种价廉物美的鞋子。当顾客问起“买一送二”怎么个送法时，店主才解释说：“买一送二，赠送鞋带一副，鞋油一盒。”

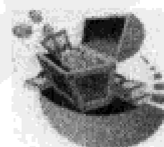
有的顾客感到有些失望。有人说：“我原以为买一双鞋可以白送两双鞋呢！”

店主说：“各位请看看我们的货，都是上好的牛皮，做工精细，再看看我们的价格，并不比别家贵，有的还比别家便宜。如果你买一双我送两双，我的老本岂不是一下就亏光了。我赠送各位的鞋带、鞋油，就已经算是让利了。请各位谅解。”

顾客们听了这番话，一想确实在理，能多给一副鞋带、一盒鞋油也合算，自己并没有吃亏。许多人便掏出钱买鞋。由于来的顾客多，生意自然也做得多。久而久之，“何礼记”的名声越来越大，老板赚了不少钱。

赚钱智慧

何礼记的精明之处，正是以微小的让利吸引了顾客，同时自己也没有亏损老本，反而赚了大钱。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



168. 限量销售

美国亚图申基的一家百货商店，因积压了一批衬衫，没法推销，而使老板心事重重。一天，老板在街上看到一个水果摊前人群围挤，摊主正吆喝大家尝尝味道，摊边贴了一张纸，纸上写道："每人限购一公斤！"这个老板从中得到启发，采用数量限购法推销这批衬衫。

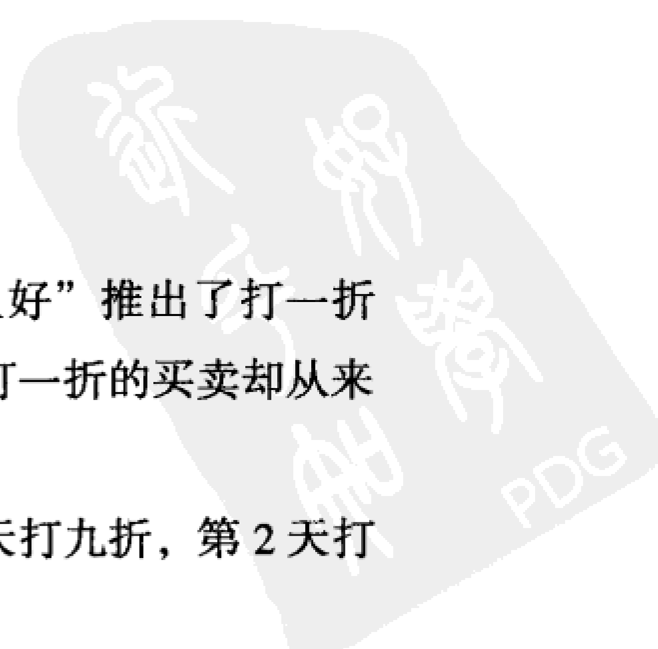
第二天，在百货商店门口贴了一幅布告："本店出售的衬衫，每人限购一件。"并嘱咐营业员，凡有顾客要购买两件以上的，必须找老板批准，不久，过路人纷至沓来，柜台前人群挤得水泄不通，上办公室找老板批超额购买衬衫的接踵而至，积压的衬衫很快就被抢购一空。

赚钱智慧

数量限购法是利用了消费者普遍存在的一种抢购心理，这种数量限购法被人们称为推销绝招，可供借鉴使用，其经营思想是一种稀缺战略，一般能使产品声誉倍增，价格上扬。愈稀缺，消费购买欲望越被吊得高高的。

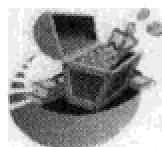
很多时候，声嘶力竭地大喊大叫并不是一个很好的办法，引导他们的心理却会收到很好的效果。

169. 打折销售



1970 年，日本东京银座的绅士西服店"日本良好"推出了打一折的生意。当时打七折、六折的大拍卖是常有的事，打一折的买卖却从来没有过。这不能不使东京人感到吃惊。

其实，这种销售方法的全过程是这样的：第 1 天打九折，第 2 天打



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

八折，第3天和第4天打七折，第5天和第6天打六折，第7天和第8天打五折，第9天和第10天打四折，第11天和第12天打三折，第13天和第14天打两折，最后两天打一折，顾客只要在打折期间选定自己喜欢的日子去购物即可。如果想买最便宜的，那就到最后两天去，但是你想买的东西不一定会留到最后那一天。

采用这种销售方法期间，往往第1天和第2天顾客并不多，第3天便开始有一群一群的客人光顾；第5天打六折时，顾客便会盈门，并开始抢购；以后便连日客人爆满，直至把商品买光。

赚钱智慧

这种销售方法妙就妙在能抓住消费者的购物心理：谁都希望在最便宜时候买到自己称心的东西，但是你想要买的东西又不能保证留在最后一天，因为一般的顾客到商品打七折时便开始焦躁，生怕自己看中打算买的东西让别人抢先买去了。因此大多是在此便"掏口袋"。再往后，剩下来的东西虽便宜，但大多是过时的或者尺码不全的。

这种促销方式，商品的价格平均起来虽是以原价五折的价格卖的，对商家来说的确是亏损，但清理了存货，加深了顾客对商店的印象，而且比打出"清仓大甩卖"、"跳楼大甩卖"、"挥泪大甩卖"一类的招牌效果要好得多。

170. 一律一便士

美国马狮公司创始人米高·马格斯是一位对商机充满预见性的商业天才。他19岁时，为了谋生离开了饥寒交迫的家乡，迁徙到英国。

列斯是英国北部的一个城市。当时，在英国工业革命的推动下，这里的纺织工业和其他消费品工业蓬勃发展，大批劳动者从农村涌入城



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市，形成了广大的消费市场，百货零售业应运而生。从事百货零售业，一不需技术，二不需太多的本钱。这种情况正适合米高谋生的需要。

米高渴望做一个百货小商贩，但是他是一点本钱都没有。正在踌躇中，有一天，他漫步街头，遇到一家百货批发公司的经理习贺斯特，便走过去和他搭讪。那位经理看到这位陌生的年轻人很有趣，便带他到公司去谈话。米高说，他很想找份工作，但是身无分文。经理说，可以借给他 5 英镑作本钱，做百货小贩。米高问，是否可以让他用那 5 英镑来购买公司的货物。公司经理欣然答应。

就这样，米高从公司经理那里借来 5 英镑，拿来做本钱，做肩挑小贩，每天从那家批发公司进货，批些针钱、纽扣、带子、袜子一类的货品，到列斯附近的农村、矿区和约支郡的峡谷里去挨家挨户叫卖。

1884 年，他在列斯露天市场开设了一个小摊子。就是在这里，米高很快地摸索到一套崭新的经营手法，那就是：把货物全都标出价格，并且把标价一便士的货物放到一边，挂出牌子上面写着："不用问价，全部一便士。"

米高把商品陈列公开，明码标价，挑选容易，这些做法，很受劳动阶层广大顾客的欢迎。虽然他在售价毛利极低的产品，但是由于坚持薄利多销原则，他的经营业务蒸蒸日上，很快地发展了起来。

到 1890 年，年轻的米高已在五个城市开设了五家廉价货摊，这五家货摊，全都以"不用问价钱，全部一便士"同一个口号经营。此后的两三年间，他的经营业务又有新的发展，先后增设了几家货摊。至 1907 年，他的马狮公司拥有六十多家商店，遍布英国。

赚钱智慧

英国马狮百货公司是从地摊发展而来的。当时的个体老板米高只有一个动机：用最短的时间销最多的产品。为了达到这一目的，他创造了以后流传世界的一句大实话——"所有商品一律一便士"。这就是米高的广告，这句话没有华丽的词藻，没有在旁边画一个播



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首弄姿的美女装饰，其威力却从小城市席卷全英国，终于创造了世界上最大的百货公司之一：马狮百货。

171. 梯子价格

美国一名叫爱德华·华宁的商人，在波士顿市中心开了一家商店，广为传播采用梯子价格降价销售商品的信息，而具体商品只标出价格、上架时间和售完为止。其做法是：前 12 天按全价销售，从第 13 天到第 24 天降价 25%；第 25 天到第 30 天降价 75%；第 31 天到第 36 天，如仍未售出，则送慈善机构。

赚钱智慧

之所以敢采用此法，原因是他掌握了消费者的心理：我今天不买，明天就会被他人买走，还是先下手为强。事实上，许多商品往往未经降价就被顾客买走了。

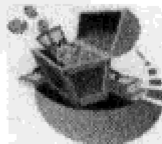
172. 本店只有一个

有一家仿古瓷厂生产的瓷瓶在一家商店销售，定价 500 元一个，在商店摆了不少，一个也卖不出。

后来，有人给商店出了个主意，说这种商品主要不是卖给中国人的，而是卖给外国人的。于是商家把瓶子全部收起来，店里只放一个，价格则从 500 元涨到 5000 元。

不久一个外国人看了就想买，可是想要一对。经理讲：“本店就有一个，不过明天想法帮你再找一个来。今天你先把这个拿走。”

第二天，这位外国人来到店里，看到给他准备好一个瓶子十分高



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



兴。可这位外国人又带来一位，表示也要一对，经理讲：“今天晚上一定去找，请你明天再来一趟。”由于是费了一番周折买到的，外国人非常高兴。

赚钱智慧

商品的定价与销售，与消费者的心理密切相关。对于消费者而言，越难得到的物品，越容易激发购买的欲望，也越值得去珍惜，所谓“物以稀为贵”。

173. 把冷门变成了热门

一次，尼尔逊公司进了一大批“绿巨”牌豌豆罐头。这种豌豆因为颗粒太大，口感不太好，所以市场上的销路一直不好。尼尔逊公司把这个艰巨的任务交给了吉诺·鲍洛奇，让他想办法把这批罐头赶快卖出去。

鲍洛奇知道按照常规去做很难办到，便决定搞一次集中推销。他把所有的老客户都请到自己的住处。大家一进门，见地上堆满了“绿巨”牌豌豆罐头，似乎正准备运出去。鲍洛奇忙得不可开交，说：“向你们推荐一下这种新产品，销路非常好，简直把我忙坏了……”他正说着，就有几个人进来开始搬货。这当然是他事先安排好的“节目”，其目的是在打心理战的主意。

接着，鲍洛奇说：“你们现在不买，等这批货运走，后悔可就来不及了！”

鲍洛奇挥舞着订单大声叫喊取货人的名字，一旁的老客户们犹豫之时，又听到不少人纷纷议论马上要涨价的消息。老客户们恍然大悟，也加入抢购的人群。不到一天，300箱豌豆一抢而空，价钱比平常的时候还要高，正好应验了涨价的传言。

后来，凭借自己推销技术，吉诺·鲍洛奇成立了美国“鲍洛奇食品



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司”，他也成了腰缠万贯的亿万富翁。

赚钱智慧

所有的一切都是“炒作天才”鲍洛奇精心安排的，真是滴水不漏，天衣无缝。制造出来的需求把冷门变成了热门，价格反倒更高了，这样的制造需求在商场上可谓屡试不爽。

174. 提高产品心理价格

吉诺·鲍洛奇所在公司生产的“杂碎罐头”，接惯例，这种罐头价格每听不应超过 50 美分。负责经销的经理里万提议将价格订在 47 美分到 49 美分之间，而鲍洛奇却将价格定在 59 美分。里万一听，简直不敢相信自己的耳朵，急忙找到鲍洛奇理论。

鲍洛奇却自有他的道理：“49 美分的价格在市场上已被用得太滥，顾客早已感到厌烦。顾客会把 50 美分以下的商品视作低级品，一般家庭也都避免买 50 美分以下的廉价品，以免被人笑话；将价格订在 59 美分，并不显得太贵，又易于被人视作高级品，销路必然会好。”

为达到目的，鲍洛奇还掀起了一场大规模的促销活动，口号是“让一分利给顾客”，似乎他的杂碎罐头完全可以卖 60 美分，之所以卖 59 美分，是出于给顾客让一分利的考虑。果不出鲍洛奇所料，59 美分的高价非但没在顾客心理上造成任何障碍，反倒诱发了顾客选购的欲望。

赚钱智慧

鲍洛奇从不使用廉价竞销的方式，他的方法是“厚利多销”，希望自己的每件产品都能带来最大限度的利润。他认为，对于一个没有多大实力可言的企业来讲，每一笔生意都应当尽可能地多多获利，这样才能迅速地增加资本积累，从而扩大生产规模。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



生意场上许多商人都以“薄利多销”作为自己做生意的最高原则。但水无常形，兵无常法，经商做生意也没有一成不变的金科玉律。有些精明的生意人像鲍洛奇一样，反其道而行之，应用“厚利多销”法，照样赚得盆满钵满。

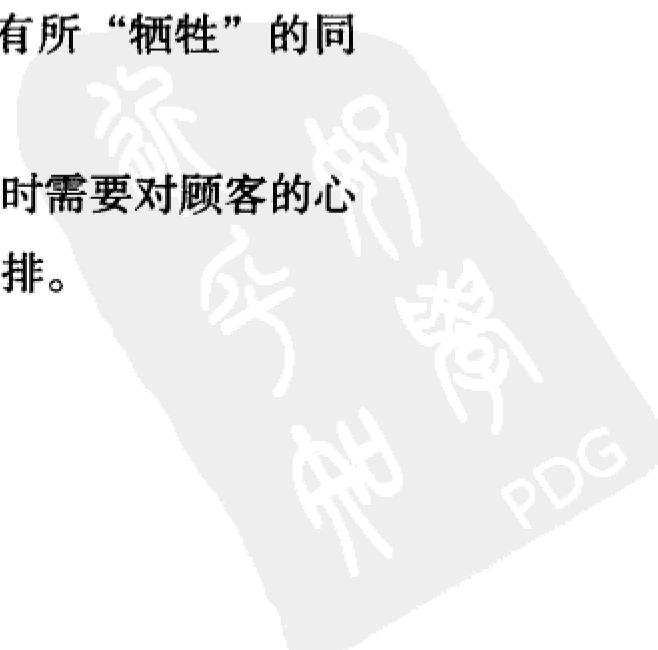
175. 赔了“夫人”为赚钱

日本已故的松户市市长松本先生，曾经是一个头脑灵活的生意人，他以开创“马上办服务中心”而名噪一时。他还拥有许多家连锁的药局，他将药局命名为“创意药局”，顾名思义，他的经营手法是具有独创性的。

松本先生曾将当时售价200元的膏药，以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他以赔血本的方式销售膏药，所以虽然膏药的销售量越来越大，但贴钱也越来越多。可是，整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。因为，购买膏药的人都会顺便买些其他药品。这些药品当然是有利可图的。销售其他药带来的利润，不但弥补了膏药的亏损，同时也使“创意药局”的生意做得有声有色。

松本事业的成功，在于他能够明确地掌握消费者的购买心理和习惯。因为他将膏药卖得异常便宜，使人认为其他东西一定也很便宜，所以顾客买了膏药后，都顺便买一些其他的药品，在有所“牺牲”的同时，从其他方面赚取更多的钱。

用这种经商法，无疑是在玩一种智力游戏，运用时需要对顾客的心理、习惯，对商品品种的配置等作出恰当的分析与安排。

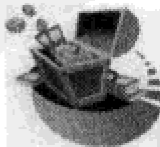




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

有时候，丢卒保车、舍鱼而取熊掌非常有效，它使人们在得到小恩小惠的同时，把大头让给了生意人。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第八章

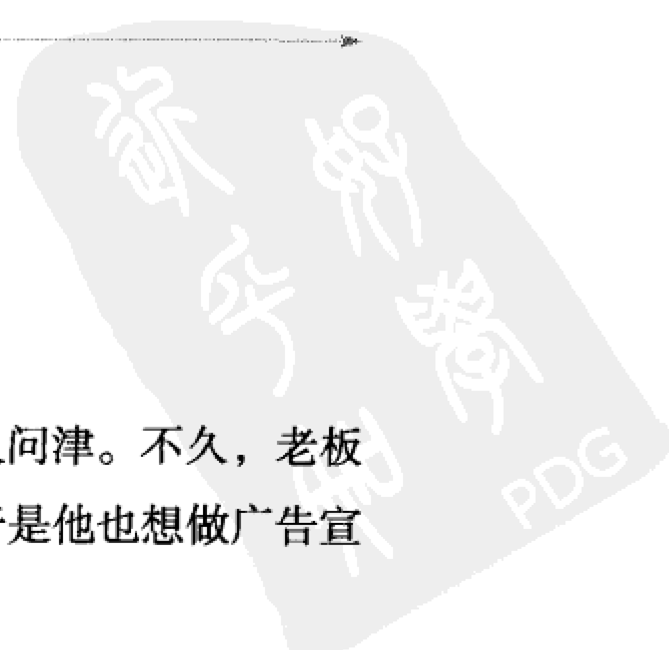
广告中隐蔽着赚钱的智慧

英国广告学专家S.布里特曾经说过:"商品不做广告，就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波，脉脉含情只有她自己知道。"

商业社会中，"酒香也怕巷子深"，一个企业纵然能生产出很好的产品，有很好的信誉，如果寄希望于让消费者为自己做广告这种传统的模式，那么势必会失去许多商机，也不利于企业竞争力、影响力的提高。

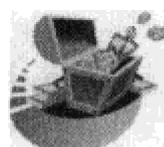
俗语说，货好还是宣传巧。一个好的广告胜过一百句无聊的游说之词，能起到诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者购买该商品的欲望，直至促进消费者的购买行动。

一个好广告，打开了市场，也打开了消费者的钱袋。



176. 只登个大问号的广告

解放前，南京有家鹤鸣鞋店，牌子虽老，却无人问津。不久，老板发现许多商社和名牌店都通过登广告来推销商品。于是他也想做广告宣



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

传一下。

但怎样的广告才能打动消费者呢？店老板来回走动寻思着。这时，账房先生过来献计说："商业竞争与打仗一样，得注重策略，只要你舍得花钱在市里最大的报社登三天的广告，问题就会解决。第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧，等到第三天揭开谜底，广告上写'三人行必有我师，三人行必有我鞋——鹤鸣皮鞋'。"

老板眼睛一下子就亮了起来，于是依计行事。广告一登出来果然吸引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意火红。老板很感触地意识到：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

赚钱智慧

对怎样做才能吸引更多的人，账房先生可谓独具匠心。他利用了人们对悬念特别关心的心理，大吊胃口，最后突然让你恍然大悟。广告虽然做得简单，但敢于标新立异，冲破传统观念，因而取得了极大的成功。

177. 布什总统做"王婆"

在美国的汽车业面临营销困境时，总统布什曾亲征日本，强行推销美国的汽车和大米，就在人们还未回过神儿的时候，布什总统又作惊人之举——亲自粉墨登场，拍起广告片来，向日本人和英国人推销美国的自然风光。

在一个广告片中：布什身穿蓝色运动衣，一面在高尔夫球场上悠然漫步，一面大念广告词："在美国这块土地上你可以看到迥然不同的景色……美国是历史悠久的自由之邦，人民友善，美景无限……你们还等什么，等美国总统的邀请吗？"



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1992年7至8月，这个广告在日本播出4周，美国政府为此耗资100万美元，大大增强了日本人赴美旅游的信心，避免了一年至少9亿美元的损失（此前，曾发生过洛杉矶暴力事件和加州地震，日本游客的数量已有所下降）。此片在英国播出后，赴美游客增加了22.5万人，不但增加了4.8亿美元的旅游收入，并创造了近一万个就业机会，有效地帮助了布什总统解决当时最头痛的国内经济不景气的难题，也树立了一个竭尽全力的总统形象。

布什此举，开了国家元首亲自做广告的先河，石破天惊之举，除了让世界震惊之外，也让人们感悟良多。

赚钱智慧

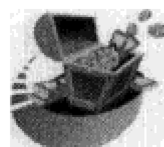
布什的广告行为，不但让全美国受益匪浅，同时也推销、宣传了自己，大大提升了自己的“美誉度”，为其在今后的政治争斗中加上了一枚分量不轻的砝码。

178. “皇冠牌”也不例外

某国烟草公司派了一名推销员去海湾旅游区推销该公司的“皇冠牌”香烟，但该地区香烟市场已被其他公司的牌子所占领，该推销员苦思无计，在偶然间受到了“禁止吸烟”牌子的启发，他就别出心裁地制作了多幅大型广告牌，广告牌上写上“禁止吸烟”的大字，并在其下方加上一行字：“‘皇冠牌’也不例外。”结果大大引起了游客的兴趣，竞相购买“皇冠牌”香烟，为公司打开了销路。

赚钱智慧

提高商品的知名度是企业竞争的重要内容之一，而广告则是提高商品知名度不可缺少的武器。精明的企业家，总是善于利用广告，提



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高企业和产品的“名声”，从而抬高“身价”，推动竞争，开拓市场。

179. 怪异的广告

美国纽约国际银行在刚开张之时，为了迅速打开知名度，便想出了一个出奇制胜的广告策略。

一天晚上，全纽约的广播电台正在播放节目，突然间，全市所有的广播都在同一时刻向听众播放一则通告：听众朋友，从现在开始播放的是由本市国际银行向您提供的沉默时间。紧接着整个纽约市的电台就同时中断了10秒钟，不播放任何节目。一时间，纽约市民对这个莫名其妙的10秒钟沉默时间议论纷纷，于是“沉默时间”成了全纽约市民茶余饭后最热门的话题，国际银行的知名度迅速提高，很快家喻户晓。

赚钱智慧

“此时无声胜有声”。国际银行的广告策略巧妙之处在于，它一反一般的广告手法，没有在广告中播放任何信息，而以全市电台在同一刻的10秒钟“沉默”引起市民的好奇心理，市民不知不觉地去探究根底，从而使国际银行的名声由“不知而人人皆知”，达到了出奇制胜的效果。

180. 火烧希特勒

“二战”时，美国有家火柴厂在广告中巧妙地突出了“火烧希特勒”的主题：火柴盒正面是一幅希特勒的漫画，擦火柴的磷片正好位于希特勒人像的臀部，使每划一根火柴都仿佛火烧了一次希特勒。由于产品抓住了消费者普遍存在仇视希特勒的心理，结果使人们争相购买这家火柴



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



厂的产品。

赚钱智慧

该广告之所以收到奇效，根本原因，就在于这家火柴厂的老板抓住了人们普遍存在的“热爱和平、痛恨纳粹、仇视希特勒”的心理，独出心裁地采用了与消费者心理一拍即合的广告宣传方式。

181. 花钱替别人打广告

华雪制药有限公司研制出了一种最新的产品——“杨柳”牌减肥冲剂。为了打开市场，公司不怕花钱，广告的制作与宣传费就用了30万元。虽然这样用心良苦，但市场反应平平，库存日益积压了。销售部的女经理余娜小姐正为此苦恼着。

一天中午饭后，余娜漫不经心地拿起一张报纸浏览着，其中的一篇幽默小品文引起了她的哈哈大笑：

一个警察听到居民楼传来呼叫，忙循声而去，只见一对夫妇你揪我的头发、我扯你的衣服，打得不可开交。见此情景，警察并不忙于向前劝阻，而是直接向屋中桌面上摆放的鲜嫩大烧鸡奔去，拿起来就大啃大嚼起来，两夫妇不觉一愣，松开对方，同时扑向警察抢夺烧鸡，警察一转身拉开房门拔腿就走，这时两夫妇恍然大悟，顿时怒气全消，握手言和。

余娜笑得眼泪都要掉下来了，突然间，她想到如何为产品做广告了。第二天，她在报纸上登载了一则广告：本人减肥成功，过去最瘦小的衣服现在也显得肥大，不得已才决定以半价转让一套某某名牌服装。

广告登出后，电话、信函应接不暇，来人来客络绎不绝，但没有一个是来要买衣服的，而是纷纷向她打探减肥的秘诀。当然余娜小姐是不会失去向他们推出“杨柳”牌减肥冲剂的好机会的。

就这样，一传十、十传百……“杨柳”牌减肥冲剂迅速打开了知名



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度，销售额直线上升，余娜的这一离奇的广告创意发挥了奇效。

赚钱智慧

广告需要创意，但再怎么创意，恐怕也没有上面这个创意离谱：自己花钱替别人打广告。

182. 著名指挥家被老板当做了一个“活”广告

美国著名的指挥家斯托科夫斯基在巴黎时，常到一家小饭馆去吃饭，老板每天都用好菜好饭款待他，而且收费低廉。后来，斯托科夫斯基终于忍不住问老板：“你为什么对我这样客气？我又不是付不起钱。”

“我非常喜欢音乐。”

老板热情地回答并表示，“为了音乐我可以牺牲一切，为你服务就是在为音乐做贡献。”

斯托科夫斯基非常感动，以后经常到这里就餐。

有一天，斯托科夫斯基突然发现饭馆橱窗里有一块牌子，上面写着：“到本店就餐者，能有机会与世界著名指挥家斯托科夫斯基一起共进早餐、午餐、晚餐。”见了此牌，指挥家才恍然大悟，自己被老板当做了一个“活”广告。

赚钱智慧

一般用名人做广告，都是请名人站出来正面为自己做宣传。可这家小饭馆的老板却只是让名人在自己的饭馆里用餐，同样达到了目的，省了钱，又办了事，妙哉！



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



183. 化劣为优的广告词

伯恩巴克是广告界公认的第一流的广告大师，美国“广告创意革命”的代表人物。为大众金龟车设计的广告，是伯恩巴克的杰作之一。

1956 年，德国大众汽车公司的金龟车进入美国市场已经十年了，却仍被消费者冷落，因为它的马力很小，结构简单，造价低廉，而形状也古怪得像一只甲壳虫，既没有劳斯莱斯的豪华气派，也没有马自达的优越性能，更没有尼桑的美观时髦。

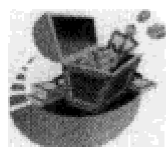
同时，金龟车无法打开美国市场的另一个重要的原因，是人们的政治心理障碍——这种汽车曾经被希特勒当做纳粹时代的辉煌象征之一而大加鼓吹。经历过第二次世界大战浩劫的人们，自然要从心理上排斥它。

伯恩巴克接下了这项难度系数极高的广告业务。他以热诚的态度，与广告主一起冷静地思考，并提出一个问题：“既然已有那么多同样的产品，为什么还要有这个产品?”

经过了认真分析，细心的伯恩巴克发掘出了金龟车独特的优点：“价格便宜，马力小，耗油低，是一种可靠的车子——结构简单而实用，质检严格而性能可靠。”

随即他推出了一个系列广告。如“想想小的好处”：画面上大片空白，只有左上角有个小小的金龟车图案；广告标题是“想想小的好处”；正文是：

我们的小车并不标新立异。许多从学院里出来的家伙不屑一顾；加油站的小伙子也不会问它的油箱在哪里，没有人注意它，甚至没有人看它一眼。其实，驾驶过它的人并不这样认为。因为它耗油量低，不需要防冻剂，能够用一套轮胎跑完 4 万英里的路。这就是为什么你一旦用上我们的产品就会对它爱不释手的原因。当你挤进一个狭小的停车场的时候，当您交纳那少量的保险金的时候，当您支付那一小笔修理费账单的时候，或者



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当你想用“大众”换辆新“大众”的时候，请想想小的好处。

这则非凡创意的广告使大众金龟车在美国的销路打开了，而且长盛不衰。身为广告大师的大卫·奥格威羡慕不已地说：“就算我活到100岁，我也写不出像金龟汽车的那种策划方案，我非常羡慕，我认为他的广告开辟了新的途径。”

赚钱智慧

宣传产品时，如何将其最具优势的一面示之于众，是广告人孜孜不倦地追求的目标。广告大师伯恩巴克反用其意，从“小”这个看起来的劣势入手，进而以极具说服力的广告明示受众，使之化劣为优，果然收效不凡。

184. 请您稍候

台湾三阳摩托车为了取得市场竞争优势。在新产品上市以前，连续6天在报纸上刊登巨幅广告，提请消费者注意。

1974年3月26日，台湾的两家报纸上同时刊登了一则广告，广告上端是幅漫画式的机车（“机车”是台湾对摩托车的称呼）插图，没有注明厂牌，广告下端是几行字：“今天不要买机车，请您稍候6天，买机车您必须慎重地考虑。有一部意想不到的好车就要来了。”

第二天，广告继续刊出，内容只换了一个字：“请您稍候5天……”

第3天，又改了一个字“稍候4天。”

第4天，取消了“今天不要买机车”一句，同时告知：“再稍候3天。要买机车，您必须考虑到外型、耗抽量、马力、耐用度等等。有一部与众不同的好车就要来了。”

第5天，“让您久候的这部外形、动力、耐力度、省油都能令您满



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



意的野狼 125 机车，就要来了。烦您再稍候两天。”

第 6 天，又烧了一把火：“对不起，让您久候的野狼 125 机车，明天就要到来了。”

第 7 天，“野狼”冲向市场，所向披靡，轰动一时，立即成为畅销产品。

赚钱智慧

悬念系列广告是指广告宣传中将广告主题藏而不露，让消费者通过猜测和思索来加深对产品和品牌的印象，追求一种情趣和出奇制胜的效果。在广告内容上制造悬念，实在是妙。

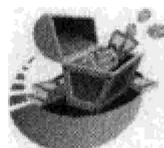
185. 鸡蛋上的柯达广告

前几年，柯达公司与以色列耶路撒冷的一家禽蛋公司签订了一份合约，双方约定用 1000 万只鸡蛋做广告。

人们十分奇怪，怎么使用鸡蛋做广告呢？

原来柯达公司自有图谋：它的柯达胶卷及摄影器材在南美市场总是销量不多，敌不过日本的富士牌。于是，柯达公司突发奇想，利用以色列鸡蛋在南美洲各国十分畅销的契机，与以色列出口鸡蛋的公司约定，在其出口到南美洲的鸡蛋先印上“柯达”彩色胶卷的商标，然后运到南美各国销售。柯达公司为此付给这家公司 500 万美元，这家公司当然乐意接受，因为它平时每只鸡蛋只售 0.1 美元，现在可卖到 0.5 美元，升值 5 倍。而柯达公司此举也不吃亏，从此使其产品打入了南美市场。

柯达公司利用在鸡蛋商出售的鸡蛋上印刷广告，是一种事半功倍的广告策略。因为几乎人人都喜欢吃鸡蛋，在吃鸡蛋前会看见鸡蛋壳上所印刷的广告，或起码在买鸡蛋时看见它，这样，广告形式更有效果。柯达公司能够发展成为世界屈指可数的摄影器材公司，除了其好的产品质



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

量之外，还与其成功的广告策划有不可分割的关系。

赚钱智慧

柯达一贯注重运用广告媒体争夺市场，其技巧之妙，令人叹为观止。鸡蛋既为商品，同时又成为一种广告载体，不仅起到了传递柯达胶卷广告信息的作用，还为公司赚得了一大笔额外的收入，可谓是一举双得。

186. 百岁孪生姐妹做广告

日本有家专售清洁用具的公司，安装了一部专用销售电话，电话号码为 100100。怎样才能使电话别具一格呢？

经营者煞费苦心，找到一对全日本出名的百岁双胞胎。姐姐叫成田金子，妹妹叫蟹江银子。姐妹俩在广告中各自亮相：“我叫金子，今年100 岁”，“我叫银子，今年也是 100 岁”。然后，旁白隆重推出：“日本某清洁用具公司的电话也是 100100。”

如此一来，原来鲜为人知的清洁用具公司及电话随着两姐妹之口广泛传播，广告的轰动效应由此引出生意额的节节上升。

赚钱智慧

百岁孪生姐妹已属难得一见，与公司电话号码一样更属巧合。能将这种“难得”和“巧合”结合在一起，那广告自然给人印象深刻，效果非凡。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



187. 花 56 美元买一辆 56 型福特

"花 56 美元买一辆 56 型福特，你动心吗?"

这是一个打动了不少美国人的广告词。与它相关联的，是一个因为定位好而创造畅销奇迹的故事。

1956 年，福特公司推出一款新车。这款汽车样式和性能都很好，价钱也不贵，但是很奇怪，销路平平，和当初的预计完全相反。

公司的经理们都急得像热锅里的蚂蚁，但是绞尽脑汁也找不到让产品畅销的方法。这时，费城地区分公司新来的一个大学生，对这款汽车发生了浓厚的兴趣!

终于有一天，他灵机一动，有办法了，他径直去了总经理的办公室，向经理提出一个创意，在报纸上大规模打广告："花 56 元买一辆 56 型福特。"

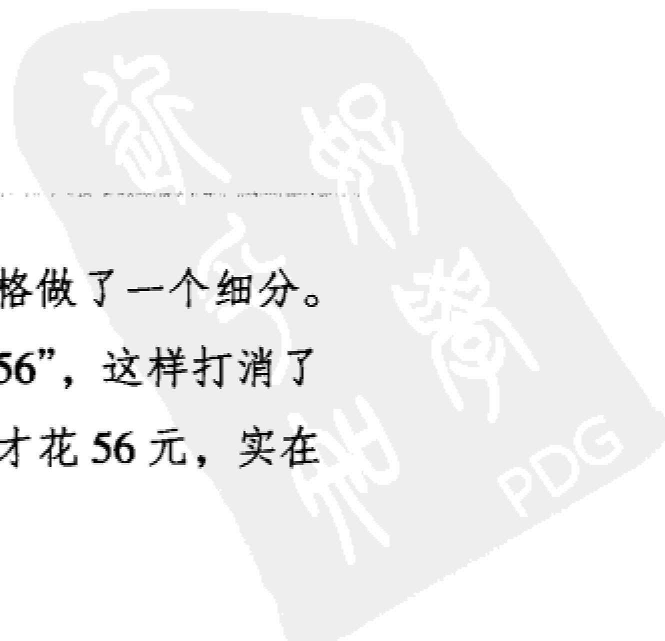
这个创意的具体做法就是：谁想买一辆 1956 年生产的福特汽车，只需要先付 20%的货款，余下部分可按每月付 56 美元的办法分期付清!

广告一出，十分灵验，这句广告词，简直是尽人皆知，该款汽车被疯狂抢购，短短的 3 个月，该款汽车在费城地区的销量，竟然从原来的倒数第一位变成了第一位!

这位年轻人很快受到赏识，被调往华盛顿总部，委以重任，后来他成了福特的总裁，他就是艾柯卡!

赚钱智慧

艾柯卡这个定位巧在什么地方呢？主要是对价格做了一个细分。将一个整体的概念化为一个个细致点，他只强调"56"，这样打消了人们对车价的顾虑，还给人们创造了一个"每个月才花 56 元，实在太合算了"的印象。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在消费者的思想里，有一个最能打动他的地方：那就是，花最少的钱，买到品质好、档次高的东西。一句话，让他觉得“最合算”。

188. 200 万元悬赏费为的是打广告

世上有悬赏缉拿要犯的，有悬赏举报走私的、贩毒的，也有商人假悬赏行推销术的，以下就是典型的一例。

开发合成树脂毛毯成功的日本梨花公司，常在市面上发现仿造品。

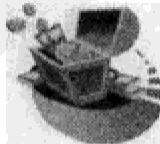
这些仿造品对该公司商品的销路形成威胁，为了维护权益，该公司在各大报纸刊出如下广告：

“让合成树脂长出柔软而悦目的绒毛，是本公司所开发的新颖产品。这种物美价廉的毛毯人见人爱，然而它有专利权，任何人都不能仿造。如果您发现有人仿造，请将该厂主姓名、地址通知我们，本公司便会赠送 200 万元奖金给您，绝不食言。”

这项广告严肃而不呆板，不仅起到警告仿造者的作用，且因 200 万元奖金掀起了一股空前绝后的热潮，竟使得知名度不高的合成树脂毛毯，一夜之间成为家喻户晓的热门新产品，在市场上打下了相当广泛而稳固的基础。

当然，200 万元奖金未能兑现，因仿造厂家非常隐秘，没有被人发现。但这则广告的确遏制了仿造品，而且梨花公司的产品在日本国内广受消费者欢迎。产品畅销之后，公司又开拓国外市场，外销产品数量与年俱增。

公司所承诺的巨额悬赏虽然是个幌子，却也能促进商品知名度的提高，从而扩大了销售量。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

此计一举两得、一箭双雕，以悬赏费用为幌子，吓唬了仿制者，同时也为自己赢得了顾客、赢得了市场，当然更重要的是赚了钞票。

189. “一万个证人”

日本雄师会社是一家生产牙膏、洗涤剂和洗发精的企业。他们研制成功的“脱普”洗涤剂去污能力强，比一般洗涤剂强 10%左右。为了扩大市场，进一步打开产品销路，他们不仅在报纸上大做广告，宣传这种新型洗涤剂的效能，同时，还向一万人每人免费提供了一份“脱普”洗涤剂，请消费者自己来检检它的性能。广告刊出后，应征者竟近 15 万人之多。他们从中选取一万多经常使用洗涤剂、有影响的家庭主妇，每人免费赠送一份。

之后，他们不惜重金，将主妇们使用“脱普”洗涤剂的效果在电视上播放，别出心裁地取名为“一万个证人”专题节目，还为此发行专刊，广为散发。看了广告后，人们自然会想，既然有一万人证明，可见其质量可靠，顿时，“脱普”洗涤剂身价百倍，人们竞相争购。

赚钱智慧

俗话说：“真的假不了，假的真不了。”广大经营者要让自己的产品占领市场，胜过同行，不妨大胆地采取让“上帝”做证人的促销招术，效果准不赖。不论何时，说漂亮话总没做漂亮事来得实在。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

190. 丑的魅力也难挡

荷兰阿姆斯特丹有家“另类模特儿介绍所”，不管是崩牙、凸眼、双下巴、残疾，只要有胆献丑，一律欢迎。老板布特说手头已经有2万份丑模特儿的档案。这位骨瘦如柴的布特说他最爱丑人。“人人基本上都是漂亮的。”他说，“我们不能一口咬定谁漂亮谁不漂亮。每个人总有吸引人的地方。”布特举杰克逊等流行歌手为例：“他们并没有寻常人眼中的漂亮面孔，但有魅力。魅力才最重要。”

这家专营丑人模特儿的公司开张以来，竟生意盈门。布特对此另有一番见解：“尽是美人的广告已经过时了，美女广告是一种美，而丑人广告也有另一番韵味，它给人一种真实、可信、亲切的感觉，往往能起到意想不到的宣传效果。美与丑是一对双胞胎。如果一切都是美的，一切就都不会美了。做媒介的越来越倾向找那些在街上随时会碰见的人做模特儿。现在讲求的是真实，要是满眼美人儿，别人怎么相信这广告呢?”

由于丑女的陪衬，美女会显得更美。有家服装商店，巧用美丑对比的广告，竟取得了奇效，这家商店原来有一批过时服装积压在仓库里，正当经理急得团团转的时候，有一个熟悉业务的供销员向经理献了一个妙计，由商店组织了十几个美丑不同的姑娘，让一美一丑为一组，美的穿上积压的款式，丑的穿上新潮服装，一组一组在店里和热闹的街上走动。这种鲜明的对比，引起许多人的注意，而美丑对比又影响到对服装的看法。很显然，价格低而又美观的服装，在中下层顾客中掀起了新的购买高潮，结果他们积压的服装成了时髦货。

赚钱智慧

商品经济的一般境界是满足市场需求，而最高境界则是创造需求、刺激需求和引导需求。如果能够出新招“吊胃口”，则已经超出



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了一般竞争的境界了。

利用逆向思维、反常心理、特殊体验、好奇刺激激活需求的特色经营，则是创造需求和引导需求的高招，对很多消费者来说确有“挡不住的诱惑”。

191. “牛肉在哪里?”

“牛肉在哪里?”是温迪食品公司的一则广告词，可它在美国几乎家喻户晓、妇孺皆知，连续几年都被美国人推崇为广告“经典品”，其创作背景值得回味。

原来，温迪在美国快餐业只排名第三，然而它的汉堡包的牛肉却比第一位的麦当劳要多。于是他们精心策划，挑选一位八十多岁的美国老太太克拉拉做广告主角：她在广告中扮演一位喜爱挑剔、善于争斗的顾客。一开始她对刚买回的硕大的汉堡包左看右看，眉开眼笑。当她将汉堡包慢慢撕开时，却发现面包中夹的牛肉只有指甲大小。她好奇而又惊讶地对这个汉堡包左看右看，终于明白过来这个大汉堡包外表好看，其实只放一点点肉来哄骗消费者，老太太气坏了，对着镜头用略带沙哑的声调大声嚷道：“牛肉在哪里?”

克拉拉的出色表演，让美国电视观众大为倾倒，百看不厌地一遍遍同她的角色一起经历开心——惊讶——好奇——大怒的整个情绪变化过程。每当克拉拉在广告结尾时喊出声调特殊的“牛肉在哪里?”时，观众都会忍俊不禁，爆发出一阵笑声。

“牛肉在哪里?”广告获得成功后，温迪食品公司的知名度也随之大为提高。

赚钱智慧

你可以生产出最好的产品，但不一定会制作出最好的广告，要



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使产品打开销路，两者不可缺一。

192. 象牙肥皂

美国 P&G 公司研制的新产品肥皂试制成功后，对新产品的推销业务股东会议决定由普林斯科全权负责。

普林斯科考虑了一套营销方案：一是给新产品起一个足以体现其特点的名字（品牌）；二是美化产品形状；三是设计动人的广告。为使新产品能一举成功，年轻好胜的普林斯科决定全力以赴去实践自己拟定的方案。

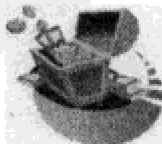
首先是给新产品命名。在这件事情上，普林斯科绞尽脑汁，冥思苦想，仍然没能找到最佳名称。

一个周日的上午，普林斯科陪他的女友到教堂去做礼拜。神父朗诵着圣诗，女友的心已经在同天主对话，普林斯科的心则一直沉浸在新产品的命名上。

"来自象牙宫的，你所有的衣物都沾满了沁人心脾的香气！"这句《圣经》上的诗句一下子把他给点亮了。他喜出望外："对，象牙，洁白，还有沁人心脾的清香，我们的肥皂就是这样。"

新肥皂命名之后，普林斯科凭着他多年的推销经验，设计出一种别出心裁的外形式样，并申请到外观设计专利。同时，又设计了一系列富有创意的广告，并以系列漫画的形式表现。其中有个故事的情节是一个粗心大意的人把一块象牙肥皂放在一个水桶里，打开水笼头就回屋里吃饭去了。等到后来想起这事时，水已经从桶里溢出来流得到处都是，却不见了肥皂。这个人以为别人偷了他的肥皂，大叫："我的象牙肥皂呢？"没想到肥皂竟从阴沟里钻出来，哭丧着脸说："我在这儿！"

在这里，普林斯科传达给人们的一个信息是：象牙肥皂的品质在于它的纯度，不含杂质，以至可在水中漂浮起来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"象牙肥皂"这个名字很快传遍美国，P&G公司正是依靠它饮誉世界。

赚钱智慧

如果要做一件事，就一定要把它做好。促销也一样，没有成功的促销，新产品的开发只会造成浪费。

193. 用肥胖做广告

在美国，40%的妇女因太胖而有个"特大号"的臂部，她们为此而忧心忡忡，从来不敢穿裤袜，认为裤袜能使身材苗条的妇女更健美，但却使身材肥胖的妇女更加臃肿。

美国的许多厂家，都认为胖女人不会穿裤袜，也不会买裤袜，这个市场没有什么机会，故长期没有人去开发。而雪非德公司通过市场调查的资料分析，却得出了一种与众不同的意见：正是由于这些肥胖女人目前不穿裤袜，是一块处女地，所以市场潜力很大，大有开发的前景，他们认为放弃这个40%的市场实在可惜，决定抓住这不为他人所重视的领域，开辟新的销售市场。

于是，公司集中最优秀的设计人员，专门为胖女人设计出一种名为"大妈妈"型的裤袜。接着，该公司为"大妈妈"型裤袜大做广告。广告中，3位胖墩墩的女孩儿穿上裤袜排成一线，标题上写着"大妈妈，你真漂亮"几个大字。3位胖女孩儿，面带微笑，挺胸仰头，从侧面看上去不但没有肥胖的感觉，而且让人觉得她们快乐而充满自信。

广告发布的一个月内，雪非德公司就收到了7000封赞誉信，而且商店里胖女人买裤袜争先恐后，公司赢利大增。雪非德根据市面上的调查资料，从胖女人不穿裤袜的现实中，独具慧眼地捕捉到极具潜效益的机遇，为特殊顾客着想，特意为胖女人设计裤袜，奠定了该公司裤袜市场的新地位。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

新产业和新市场的开发，依赖于极其宝贵的预见。观察并捕捉潜在的商机，见人所未见，为人所不为，便能赚别人所不能赚之钱。

194. “感冒百服宁”巧借“保护你”

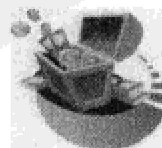
1977年台北市家族教育协进会宣布设立一条“保护你”电话专线，专线为妇女提供有关安全防范、法律知识、医疗常识、心理辅导等服务。此时，生产“百服宁”的药品公司认为，这是个难得的绝好机会。于是，精心策划了一套巧借保护你“百服宁”的计划；第一天刊出了一则悬念性极强的预告广告，空白的背景上写着几个大大的黑字：“谁来保护你?”引起许多人的好奇心。第二天刊出用整页报纸做的大广告：“感冒百服宁，随时保护你。”醒目的大字和图案取得了极佳的效果。

当时，人们正热烈地期待着“保护你”专线的开通。平时谈话谈到“保护你”药片时，很自然就想到了相当谐音的“百服宁”。“百服宁”借专线开通的机会，一下子创造了相当高的知名度，销售量迅速增加。

广播电视中每天都有“保护你”专线播出，人们一听到、想到这个专线，就会联想到百服宁的“保护你”，从而进一步加深了对药片的印象。这等于说“保护你”专线每天都在为该药品做广告。这样，“百服宁”和“保护你”专线就形成了互相呼应、互相提携的绝妙效应。

赚钱智慧

在营销活动中，聪明的商家常能巧妙地借用社会上知名度高、影响力大的人和事来达到提高企业形象、扩大产品销售的目的。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



195. 用“最愚蠢的办法”成就“第六大公司”

日本间组公司是一家专营建筑大坝和隧道的公司，堪称“大坝之王”，但它与建筑业的鹿岛、大成、清水、大林、竹中等五大公司相比，还相差很远。

间组的董事长神部满之助是个性格倔强的人，他对此很不服气，总想跻身为第六大公司。但从实力来看，间组公司无法同五大公司相比，排在它前面的大公司还有很多。如何能竞争过这些公司，在城市建筑业中占据一席之地呢？

经过再三思考，神部想出了一个被大家认为是“最愚蠢的办法”，他向日本各大报社各支付了一笔巨额广告费，要求报纸以间组公司名义做广告，同时将“五大公司”登在前面。对报社来说，能收入巨额广告费，自然是满口答应；对“五大公司”而言，觉得间组公司花钱做广告，对他们有利而无害，所以也无异议。

于是报纸上间组公司的名字经常与“五大公司”同时出现。这引来了同行的讥讽和嘲笑。有人当着面称间组公司为“第六大公司”，见了神部就嗤笑他说：“第六大公司的经理来了！”他泰然地应承，根本没把人们的议论放在心上。

由于报纸广告的作用，在普通人的心目中，间组公司俨然已是建筑业的第六大公司了，生意也越接越多。三年后，间组公司终于成为名副其实的日本第六大建筑公司。

赚钱智慧

有时候，借用报纸广告，通过宣传别的大公司来提高自己的社会知名度，是打入国际市场最有效的方略。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

196. 给你一个崭新的女人

商场经理杰德林是个家庭观念很重的人，他开百货商场是从家庭的全方位需要出发进货的，所以他选择广告也偏重“家庭式”。

有一天，他夫人到他开的商场买东西，看这个也好，那个也好，结果买了一大堆，从头上戴的帽子到脚上穿的鞋子，全部换了新的。临走的时候来向他告别，他差点没认出来。他的副手在一旁开玩笑说：“嘿，几块钱让你换了个新夫人。”他立刻抓住这个意念，编出以下广告语：

“带上几块钱和你的夫人来这儿，我们保证换给你一个崭新的女人。”

平实诙谐的语言不仅反映了商场物美价廉且品种齐全的特点，还抓住了男人的心态，且有祝福顾客家庭温馨和谐的意味，商场因此而名声大震。

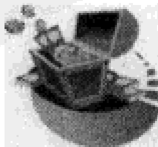
赚钱智慧

经商自然离不开广告语，但广告语的效果则离不开想像力。抓住消费者的心态，是增强广告效果的有效途径。

197. 是报纸重呢，还是电视机重

西方国家的报纸越出越大，往往是厚厚的一本。加之纸张精美厚实，一份报纸确实具有“分量”。分量越重越显得其内容翔实，报道全面，从而具有更大的吸引力。

一天，美国有个报纸商在旧金山电视台做了一则广告。荧屏上出现



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了一幢摩天大楼，报纸商高踞大厦之顶，拿出他刚出版的一本报纸向观众炫耀一番。接着又搬来一架彩电，报纸商向观众说："是报纸重呢，还是电视机重？我们立即可以做个试验。"

接着报纸与电视机同时被推下楼顶。报纸快速坠下，落地有声，居然把人行道撞了个大窟窿。而电视机却徐徐落下，在地上弹了几下，地面毫无损伤，电视机也安然无恙。报纸商又说："看，我们的报纸分量有多重啊！"

收看这则广告节目的人何止万千。他们感到很新奇，不禁议论纷纷：

"报纸竟比电视机的分量还重，真是不可思议！"

"这是有反常识的，电视广告可以用特技摄影，真实情况并非如此。"

"也不尽然，那播放的效果如此逼真，那被报纸撞出窟窿的人行道。也是货真价实的。即使是特技动作，也无法掩人耳目。"

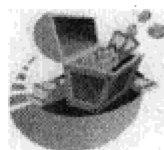
"不可能，倘若报纸比电视机还重，那看报时该有多么不方便！"

"不方便归不方便，但报纸的'分量'确实是够重的。"

人们的好奇心是无穷无尽的。居然有人亲临现场，观看被报纸撞出窟窿的人行道。还有人打电话向报纸商和电视台了解事实真相。居然还有当地的几家报纸展开了"报纸和电视机谁重谁轻"的讨论。一些人撰写文章进行唇枪笔战。这份报纸成了人们议论和注目的中心。

虽然论争的分歧很大，但结论几乎是一致的：希望再做一次真实的试验。

真实的试验开始了。这次不是通过电视台的画面来做的，而是用一架直升机，将彩电和报纸同时抛下来。结果是富有喜剧性的，电视机被推下飞机后，落到地面粉身碎骨；而那本报纸，没等落到地上就在空中被气流冲得四分五裂，落得个"两败俱丧"。成千上万的围观者又议论纷纷，莫衷一是。然而，经过这场试验，这份报纸更加深入人心，家喻户晓，从而达到了广告预期的宣传效果。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

广告的效果就是能吸引人，能引起人们关注的广告就是成功的广告。出奇才能制胜，只要你能想得出来，可以说越奇越能吊人胃口，越奇越能抓住人心。

198. 大象站在屋顶上

美国某建筑公司率先向社会隆重推出“预铸房屋”，满以为这种产品是对传统建筑业那种固定、死板生产方式的改革，定会受到用户的欢迎。谁知，投放市场后，久久无人问津。公司的董事长、总经理以及工程师很不甘心，派出推销员四出调查，原来是人们普遍对“预铸房屋”抱有怀疑，认为其安全性能有问题，不牢靠，容易损坏或塌裂，因此不敢也不愿掏钱购买。

怎样才能消除用户对新产品的不信任感呢？公司召集专家研究对策。

有的说：“只要将一系列抗震抗压试验的数据推出去就可以了。”

有的说：“开一个记者招待会，让他们亲眼看我们的破坏性试验，用以证明预铸房屋的坚固性能就是了。”

董事长、总经理听了觉得很有道理，便采纳他们的建议，向社会推出数据并召开新闻发布会。事后，他们颇有信心地等待销路打开的喜讯。哪晓得，新产品还是遭到了冷遇。公司智穷计尽，陷入了困境。

这时，美国一家广告社派人上门接洽业务，表示能够通过巧妙的广告画来帮助公司打开产品销路。

董事长摇摇头，不以为然地说：“硬梆梆的数据都不能让人相信，一幅广告画更是让人觉得是吹牛皮了。”

广告社的业务员笑道：“先生请不要小看我们。我们来签订合约：如果打不开销路，广告费我们分文不收；如若打开销路，你们加倍偿付



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我们，怎么样？”

董事长见广告社信心颇大，签约的条件又有利于本公司，便同意了。

广告社接到业务，对“预铸房屋”作了一番研究，便请本社最有权威的广告专家设计了一幅广告画。开始，建筑公司认为这幅画简直是为儿童创作的，不会产生什么轰动效应。然而，当报刊上登出这幅广告画后，市场形势出人意料地好转起来，“预铸房屋”以惊人的速度开始畅销，公司生产加码也难以应付社会掀起的抢购热潮。

那么，这是一幅什么广告画呢？很简单，是一头大象站在预铸屋顶上。

公司董事长找到广告社，好奇地问：“这幅画为什么有如此神奇的效能？”

广告社回答道：“数据并不能给人以安全感，而这头大象的重量足以证明“预铸房屋”抗压的坚固性，数据能够造假，大象在人们的印象里却是实实在在的。这是一种奇妙的心理作用。”

董事长服了，立即按照契约支付给广告社双倍的业务费。

赚钱智慧

这例子说明广告的主要功能是促进销售，它的真正目标是通过有效的传播，修正接受广告信息者的态度与行为。在商品经济高度发展情况下，光打价格仗是不够的，好的广告会使商品由滞销到畅销。

199. 从今以后不必再用牙齿开啤酒瓶了

有一个美国电视广告片，产品是扎伊尔的一种啤酒。

销售的讯息个性：“你不必用开瓶器。”

画面上：一个相貌平平的中年人用手开了瓶子，他面向观众说：“从今以后，我不必再用牙齿来开瓶了！”尔后他很得意地一笑。就在他



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

笑的一瞬间，人们发现原来他没有了两颗门牙。人们在惊愕之时，很快就会强烈感受到这种不必用开瓶器就能打开的啤酒所带来的好处，既形象又强烈，还能久久回味，印象特别深刻。

赚钱智慧

“不必用牙齿开瓶”，就是这个广告的“核心创意”。对幽默广告而言，自嘲是一种卓有成效的添加剂。在广告里，幽默是赢得人心的一种自然方式，幽默将潜在消费者带入正确的心境。就像某位伟大哲人曾经说过的：“赢了他们的心，他们的钱袋就唾手可得了。”

200. 在人造卫星上做广告

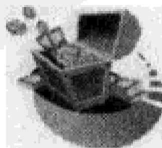
20世纪50年代，美国一家企业研制出了一种新产品，但苦于找不到提高产品知名度的好办法。

正在这家企业一筹莫展之时，美国研制的人造地球卫星大功告成。企业的老板认为这简直是天赐良机，便郑重其事地写信给美国五角大楼，申请在这颗即将升空的人造卫星上做广告。

五角大楼收到此信后，军方人士不禁哑然失笑。人造卫星飞人九霄云外以后，踪影全无，在它上面做广告，有谁能看得到呢？这难道不是故意拿钱往水里扔吗？

后来，这件事就被作为一桩笑料传扬开了。有位记者闻听此事后，便在报纸上写了文章，披露了此事。结果，这件趣事几乎和世人瞩目的人造地球卫星一样，成为全美乃至全世界许多人共知的一条新闻。

这家企业没有被允许在人造卫星上做广告，但却获得了比广告还要好的轰动效应。这家企业虽然没花一分钱，但知名度却得到迅速提升，新产品也迅速打开了销路。然而，故事到这里并没有结束。喜欢“打破砂锅问到底”的那位记者找到了企业老板，进一步了解申请在人造卫星



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



上做广告的真正目的。

老板笑着说："当时企业由于财力不足，根本拿不出广告费。我申请在人造地球卫星上做广告的真正目的，只是为了能做成免费的广告。"

赚钱智慧

"经营斗智，善谋者胜。"这则广告可谓是免费而又实惠。虽说天下没白吃的午餐，但只要你有心计，白吃的午餐还是一样的会送到你的面前。

201. 生日公关广告

1988年元旦之夜，由上海电视台现场直播的"上海三菱电梯有限公司成立一周年文艺晚会"上发布一条消息："凡与上海三菱电梯公司同日出生的市区小公民，即1987年1月1日诞生的，在一周内，均可得到公司赠送的一份生日礼物。"

第二天，"三菱"公司总经理一大早就来到生日礼物赠送处，亲自将礼品送给了第一位前来领取礼物的儿童和家长，并与其合影留念。

这一举动引起了社会很大的反响，街头巷尾议论纷纷。有关报纸还对此作了专题报道。《解放日报》刊登了题为"上海三菱电梯公司销售宣传出奇招"的文章，《新民晚报》作了"小孙女得礼物，老教授动真情"的报道。自生日公关广告发布后，仅一周公司获得订货意向超过平时的5倍。

赚钱智慧

人人都有生日，年年都有生日。但是，聪明的商家却能在"生日"和"生意"之间找到一个连接点，把两者融合在一起做成自己的蛋糕。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

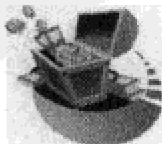
202. 英雄也会哭着要的玉米片

1968年，乔治·路易斯为麦宝玉米片制作了一个30秒的电视广告，它的标题简短而吸引人："我要我的麦宝!"通常这种产品的广告会做成一个小孩哭哭啼啼地向妈妈吵着要"麦宝"，但那实在是有点无聊而且没人会看。乔治硬是将这种广告做了180度的转变。它不再是小孩的哭诉，而是用一群大个子的职业超级运动巨星为麦宝促销，卖给小个子5至12岁的儿童。其中有米基·曼托、奥斯卡罗·伯森、怀特·张伯伦、威利梅斯等职业棒球、篮球、足球界中最令人震撼的明星，他们全都一起出现在广告中，喊着要麦宝玉米片，掉下最生动的眼泪，而拐弯抹角地卖弄自我嘲讽的机智。

"我要我的麦宝"的副标题是："英雄也会哭着要的玉米片。"他们靠这名标题卖出了许多玉米片，而且在各地的球场上也都流行这句广告词。这些明星无论到哪里赛球，球迷都会模仿他们流眼泪的样子，向他们喊唱"我要我的麦宝"。

赚钱智慧

乔治·路易斯在他的广告创意中大喊："我要我的麦宝!"表面看来，这是一句多么傲慢而充满命令的口号，人们也许会认为这是作者任意或随口叫出来的广告语，而事实上，天才路易斯在创作的背后，掌握了太多受众和消费者的心理信息。他以第一人称的最直接的方式让人们参与了他的创意思路和表达思路，表现在重复出现的"我"、"我的"上。在他的广告中，人们同样不是在看广告，而是在参与广告，这实在是一件十分高明的创造!



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



203. 一句话改变形势

在美国鲑鱼市场上，主要有红鲑鱼和粉红鲑鱼两大品种，竞争十分激烈，多年来胜负难分，但各自都在广告词中信誓旦旦地说自己的一方胜过对方一筹。

初期的赢家是销售粉红鲑鱼的那位销售商，无论知名度、销售额和利润都比对手高。

销售红鲑鱼这家企业的总经理立即采取对策。他声色俱厉地对推销人员训斥道：“给你们90天时间，缩短这个距离。”

销售人员苦苦思索，终于想了一条妙计，只在罐头上多设计了一条标签。3个月后，红鲑鱼的销售量大大回升。开始以为是偶然现象，又过了3个月，仍然直线上升。总经理十分高兴，召见了推销人员。人们向他汇报，全是那条标签上的字起的作用。原来，那标签上写的是：“正宗挪威红鲑鱼，保证不会变成粉红。”

总经理拍案叫绝，重赏了他的部属。

赚钱智慧

这句广告语不仅暗示自己的正宗，而“保证”一句既贬低了对方，又不使对方抓到把柄。说自己的东西好人人都有一套。有的人自吹自擂，有的人现身说法，但借力打力更妙。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

找到快速赚钱的捷径

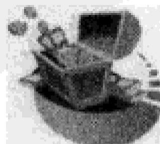
成功一定有方法，社会上已经产生的不少快速致富的人说明快速赚钱的现实性。赚钱与否与资金大小无关，胜负决定于智慧和眼光。智慧和眼光可以帮助你找到快速赚钱的捷径！

俗话说："条条道路通罗马"，成功和发财的路也同样如此，只要你有心，做什么事都能闯出一条成功的路子来。

204. 找到市场缝隙

河南省有一个贫困的村民李某，有一次为了买几个小衣架，从乡里跑到镇上，从镇上跑到县城，还是没买到。他从售货员那儿了解到，衣架是小商品，利润太低，很多工厂不愿生产，商店也不愿进货。李某想：衣架是日常用品，每家都要用，如果生产出来的话，销路一定好。

回家后，李某就买回一些铁丝和塑料管开始生产。由于衣架做工简单，不费什么事，4 天他就做了 2000 多个。他把衣架拿到市场上去推销，立刻被一抢而空。许多没买到的批发商纷纷向他订货。这一来，他干劲更足了，回家后组织全家人都来做。后来，他干脆办了一个衣架厂，在村里雇人一起干，很快带领全村走上了富裕之路。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

市场虽然有很好的流通作用，但在一定时间内，总会形成一个空缺，如果抓住这个空缺，就可以走出一条致富的捷径。市场缝隙有时需要自己努力和创造才能找到。"悟"字特别重要。

205. 天下没有坏买卖

日本西武集团开办的第一家酒店称樱花酒店，在它刚建成时，正值避暑的旺季。由于西武不惜巨资在一些媒体上大做广告，所以，酒店刚开业便人满为患，这着实让酒店的经理小泽感到很头疼。

一天，他跑到集团主席堤义明面前诉苦。

"生意不是很好吗？你为什么看上去却是一副愁眉苦脸的样子？"

"是的，生意是不错，一天到晚，总是有顾客不断地光顾，可是……"

"还有什么事？"

"随着酒店的顾客越来越多，酒店已经不能再提供足够的空间来满足人们的休闲活动。酒店后面倒是有一大片山地属于我们集团，可如果要是扩建，肯定得等到明年才能完工，所以一个大问题就是应该建个什么样的场所，又快捷又美观。我正是因此才来找你的。"

堤义明也被这个问题难住了，他想了又想，最后对小泽说："好吧，明天你将那块土地的相关资料拿过来让我看看。"

第二天一大早，小泽就赶到了堤义明的办公室。

堤义明仔细地分析了这些资料，他认为，这确实是一块非常荒凉的土地，但是，在这里建设什么最合适呢？

"建一个高尔夫场，不仅工作量大，而且也显现不出什么特色。"堤义明嘀咕着。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小泽在一旁也点头称是。

“要不建一个游泳场？你认为怎么样？”

小泽回答说：“也没有多大意思，因为我们的旁边就是大海。”

两个人商议了半天，也没有结果。

当天下午，他们再次会面。没有过多久，小泽的一个建议得到了堤义明的大加赞赏。于是双方一拍即合。

第二天，当顾客走过樱花酒店的走廊时，发现墙上贴着一张大海报：

“亲爱的顾客，你们好!

“本酒店的后面有一片幽静的土地，是专门供客人种树之用。如果您有兴趣，请在这个山坡上种下一株象征纯洁的樱花吧，以表示您忠贞不渝的感情。本酒店还特别提供小树和照相留念，并在树旁留下您个人的资料。

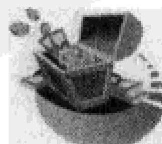
“……

“如果您有兴趣，只需要一万的费用。”

当所有的顾客得知这个消息后，都表示了极大的兴趣，尤其是一些前来度蜜月的新婚夫妇，他们都选择了这项服务，要在这里种下一株合欢树以纪念他们的爱情。没多久，酒店后边的那个山坡上就种满了树木，并且立上了一块块写满名字与日期的小牌。从此，到樱花酒店的顾客都要习惯性地到那里散步，并且要亲手种上一株小树。几年后，一对夫妇与一个小男孩儿兴冲冲地住进这酒店，闲暇时，他们就会在树林丛中寻找着什么。终于，孩子的母亲露出了甜美的笑容，因为她在一株树的旁边找到了自己与丈夫的名字。

赚钱智慧

美国著名的企业家哈默，即使在事业遭到挫折时也并不认为，成功的人总是在做一份好买卖，失败的人总是在做一份坏买卖。他说：“天下没有坏买卖，只有蹩脚的买卖人。”如果能适时地变换自己的经营风格，转换自己的思维方式，“坏”买卖也会变成好买卖。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不是因为生意本身太难做，而是需要你转变思维，这样才能化劣势为优势。

206. 时间差赢利法

曾被美国总统威尔逊任命为“原材料、矿物和金属管理委员会主席的伯纳德·巴鲁克，在早年的时候，利用对时间差的敏感，使他在一夜之间发了大财。

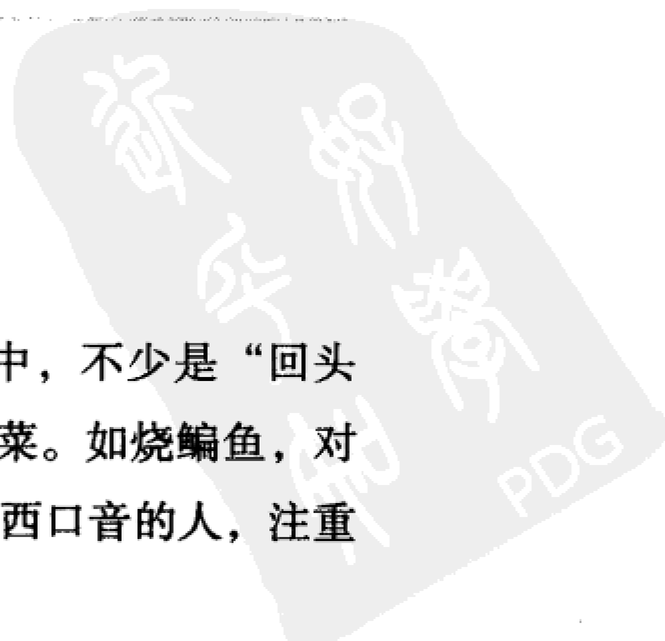
当时是星期天的晚上，他正和父母一起呆在家里，忽然传来消息，西班牙舰队在圣地亚哥被美国海军消灭，这意味着美西战争即将结束。

第二天是星期一，按照世界标准时差，位于东半球的美国的证券交易所自然是关门的，但位于西半球的伦敦的交易所则照常营业，如果他能在黎明前赶到自己的办公室利用时间差交易，那么就能发一笔大财。

但当时是1898年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行。巴鲁克急中生智，赶到火车站租了一列专列。列车风驰电掣而去，巴鲁克终于在黎明前赶到了自己的办公室。他成功了。

赚钱智慧

时间就是效益，时间也是金钱。利用时间差是生意场上赢利的高招，合理掌握和利用这一高招，会使你大赚一笔。



207. 听口音炒菜

浙江有家饭店每天顾客盈门，生意兴隆。这当中，不少是“回头客”。听店主说，其经营诀窍只有5个字：听口音炒菜。如烧鳊鱼，对山东口音的人，则注重酱香，还加上几根大葱；对江西口音的人，注重



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在汤汁中多放一点干辣椒；对苏杭口音的人注重在菜中多加一些糖。难怪许多食客吃后都会说上一句：这厨师好像就是我们那里的。

赚钱智慧

这家饭店的店主从细微处入手，善于听口音炒菜，从而把生意这本“经”念活了，消费者的需求就是市场的晴雨表，也是厂商调整产品结构、打开产品销路的信号灯。

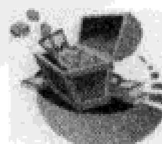
有道是“萝卜青菜各有所爱”，消费者的需求是多层次、多方面的。有的人喜欢吃甜，有的人则偏爱吃咸。有的人喜欢高档产品，而有的人则对价廉物美的中低档商品情有独钟，真可谓各有所求，五花八门。商家只有摸清了消费者的真正需求并投其所好，才能把生意做活做大。

208. 从无本生意到跨国公司

有一名丹麦穷汉，想进公司打工没人要，想做生意没有资本，为了糊口，只好独自做些“无本生意”——给别人家里打扫卫生。由于此举正迎合了平日忙上班、假日忙旅游的欧洲人，于是穷汉的生意一日好过一日，直到他自己忙死也顾不过来时，他便组织了一家清洁公司，雇请一批无职业人士做工人，专门为别人家里打扫卫生，当然，他自己当上了老板。

没有人会想到，1991 年时，这名穷汉的公司业务已经发展到 20 多个国家，每年收入 10 多亿美元，成了名副其实的跨国大公司——国际服务公司。

当然，这个白手起家的大老板并未停滞不前，而是将公司的经营范围从私人家庭扩展到办公写字楼、厂房车间，甚至轮船、火车、飞机等等。每当一艘万吨级别的游轮泊岸，游客上岸观光后，国际服务公司便与船主达成协议，利用这段时间，派经过公司特别培训的 20 名穿着统



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一制服的清洁工人登船，迅速清理好船上的数千平方米地毯、300 多个厕所和 200 多张桌子，并换好 3000 多条毛巾和床单，洗擦好餐厅和厨房等。显然，这种快速的彻底清洁是一般船上的工作人员难以做到的。可以想像该公司是如何的生意兴隆、财源茂盛。

找件事做并不难，国际服务公司的清洁业务的确不算太艰难，但国际服务公司却把这项工作当成一门高深的学问来对待，编订了长达 20 多页的细则作为全公司员工的工作指南，每位员工上岗前都必须经过一系列严格的训练和考试，不合格者坚决弃而不用。

赚钱智慧

大千世界之中，百万行业之内，到底干什么才好呢？其实并无一定规律，所谓“有心遍地财”。俗话说：三百六十行，行行出状元。的确，不论做哪一行，只要你肯下工夫，想干、敢干、会干，找准方向，成功的机会早晚会降临到你头顶上。

209. 废纸篓里的秘密

自新任老板长川上任以后，常磐百货公司营业额每年翻一番，其经营物品几乎包揽了全县所有人的日常生活用品和食品。

长川成功的秘诀是什么呢？他刚刚到常磐百货公司上任时，公司只是一个很普通的生活用品商场，和他们公司同样大小的百货公司在县城还有五家。怎样才能在竞争中尽快地出效益呢？

如今人们买东西常集中采购，为防止丢三落四，先写一个购物清单。有一次，长川看见一位女顾客买完一件东西要走时，把一个纸条扔到商场门口的纸篓里，他马上跑过去捡起来，发现上面写的顾客需要的另两种东西，他们商场里也有，只是质量不如顾客点名要的品牌好。他根据这一信息，更换了该商品的品牌，果然有很好的效果。于是长川经



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理开始每天把废纸篓里的纸条全部捡回去，仔细研究顾客的需要。很快地，他就知道了顾客对哪几类商品感兴趣，尤其青睐哪几种牌子，对某类商品的需要集中在什么季节，顾客在挑选商品时是如何进行合理搭配的，等等。

在长川经理的带动下，常磐百货公司总是以最快的反应速度适应顾客，并且合理地引领顾客超前消费，一下子把顾客全部拉进了他们的店里。

管理启示：

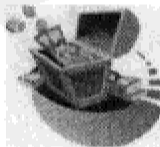
巨大的商机常常就潜藏在一个微不足道的细节当中。即使废纸篓里的一些废纸条，有时也会预示着消费的方向。善于发现细节，你就能掌握投资的方向。

210. 琼斯小猪香肠

在美国威斯康星州，有一位名叫琼斯的小农场主。他非常勤劳，也非常聪明，然而不幸的是，他突然得了全身麻痹症。

面对病魔的袭击，作为一家主心骨的琼斯并没有被灾难压倒，不悲观失望，不灰心丧气，而是积极地思考：我的体力虽然不健全了，但我的脑力还很健全，我要用我的智慧向命运挑战，我仍是有用的人，不仅不会成为家庭的负担，而且仍是家庭的顶梁柱。

通过深思熟虑，琼斯主持召开了家庭会议，他说："我虽然不能用我的双手劳动了，但我能用我的大脑从事劳动。如果你们愿意的话，你们每个人都可以代替我的手足和身体。"琼斯双眼炯炯有神，语气坚定，充满热情和自信，"我现在宣布我的计划：让我们把农场的每一亩可耕地都种上玉米。再办个猪厂，用玉米做饲料。当猪还幼小肉嫩时，我们就把它宰掉，做成香肠。然后给香肠设计一个别具特色的包装，用一种牌号出售。我们可以把这种香肠打入全国各地的零售店。"说到这儿，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



琼斯微笑地朗声道："这种香肠将像热糕点一样出售。"

几年以后，这种名为"琼斯小猪香肠"的特色香肠名扬美国，肉嫩味鲜，成为美国家庭的日常食品，确实如琼斯所说的那样：像热糕点一样出售了。

就这样，全身麻痹的琼斯仅凭一张嘴，"君子动口不动手"地指挥家人，很快成为百万富翁。

赚钱智慧

人们常用"心有余而力不足"来为自己不愿努力而开脱，其实，世上无难事，只怕有心人，积极的思想几乎能够战胜世间的一切障碍。

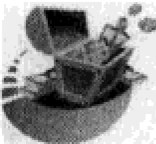
211. 三角经营法

日本有家医药公司，共有 1327 家医药分店，经理是通口浚夫。公司初创时，通口浚夫在京阪铁路沿线的京桥、千林、林云三地分别开设了三个小药店，经营很不景气，再干下去就有可能破产。

有一天，通口浚夫看到几个小学生把手伸进三角尺的圆洞里，不停地旋转着玩。他心里一亮，不由得站起身来，两眼紧盯着三角尺，联想到了数学上三角形的稳定性和军事上三足鼎立的说法，顿觉心胸开朗。

三个点直线排列，很容易被外力阻断；若三个点呈三足鼎立之势，点和点连接起来，就能守住中间的三角部位。这纯属军事上的战略战术问题。然而，它竟能启发这位日本商人创造出了三角经营法。

通口浚夫迅速跑回家，打开了这个地区的地图，发现自己开的这三家药店正好分布在一条直线上。他想："我的三家药店经营不景气的原因就在于这种分布只能使过路的行人买药。如果把这三家药店的分布改成三角形的话，就可以将一块地方包围起来。不仅过路的行人，而且在



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三角形内居住的人都会来买我的药，而不会去其他的地方。”

通口浚夫想好，说干就干。他首先丢掉了原来三点中间的那个林云药店，然后又在德庵开了一家药店。这样分店是三家，只不过稍稍调整了地理位置，将以前的直线分布改为三角阵式。只此一改，经营状况果然立即改观。由通口浚夫创造的著名营销兵法——“三角经营法”，一下子轰动了整个业界。

赚钱智慧

如何留住稳定的客源，除了商品本身的质量外，销售地点也至关重要，里边有一些微妙的道理。用一根“直线”将客源连起不如将他们“围起”，让他们在不管哪一方都能感觉到你的存在。

212. “闲话”也赚大钱

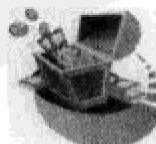
日本三矢公司董事长饭山滋朗，在东京板桥区盖了一所花费2亿日元的公司和工厂。需要指出的是他如此多的财富是靠自己多走动、多听人家的闲谈得来的。

他本来是日本北海道木材制品公司东京分行的经理，从这家公司辞职后，就借钱买了一部旧机器，制造卖给观光客用的超长身和超短身铅笔，但销售量很少，无利可得。

首一天，饭山到一家冰激凌店时，店老板正在对顾客说：“冰激凌用的纸杯越来越贵，纸质也比以前差很多，而且纸杯又是造成脏乱的元凶。”

饭山一听，觉得有机可乘，木片可是最简单而又最便宜的代替品。于是他马上用原有的机器制造吃冰激凌用的木片和竹签。他的木片和竹签做得非常美观可爱，加上成本低廉，因此销路奇佳。隔不久，用木片盛冰激凌就流行起来，代替了纸杯装冰激凌。

一句闲话，使饭山起死回生。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

新产品的问世、畅销，是以有市场为前提的。获得市场情报的途径很多，“闲话”也是途径之一。

213. 变废为宝的麦考姆

住在美国休斯敦的麦考姆先生是以专门收购大件废物而闻名的，被人称为“破烂摊大王。”

他年轻的时候，就做收破烂的生意、赚了一些钱。麦考姆想：“做破烂摊生意能有什么前途呢，我应该收购一些大件废物，也许会有些发展呢。”

那么，应该收购什么大件废物呢？麦克姆想到了美国的一些油田里，有很多开采完后丢弃不用的废油井。他想去碰碰运气，就用很低廉的价格买下了一些废油井。经过探勘，在废油井中竟然发现了充裕的石油，于是他组织人进行开采，赚了一大笔钱。这次成功给他很大鼓励，之后，他就开始到处收购废油井，在这些廉价购进的油井中取到了用之不尽的钞票。

麦考姆先生腰缠万贯，他又琢磨着收购比废油井更大的“废物”了，他想到了一些倒闭的、没人要的公司。他和这些公司联系，不管它经营的是什么，只要价钱便宜就买进来，然后请一些专家进行整理、重建，等公司一有起色，再以比买进价高出许多倍的高价卖出，转手赚了一大笔钱。

赚钱智慧

麦考姆可真算是世界上规模最大的破烂摊大王了，他开发、利用那些别人看不起的废物，使其变废为宝，获得极丰厚的利润。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

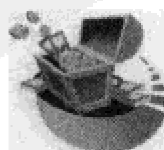
214. 蒙勒的地图王国

波比·蒙勒是世界上最大的地图公司创办人。回顾十几年来在该行业的发展，他语重心长地说："很多人不会买他们看不到的东西，所以若你希望发展事业，应当谨记这一点。"

做生意要独具慧眼，看准了就勇敢地去实现。当年蒙勒计划发展地图生意，人人都对他浇冷水，认为他必败无疑，因为这种生意对于大家来说，缺乏吸引力。试问谁有闲情来买一幅地图，回家慢慢观看？蒙勒对于大家的意见不为所动，对这一行独具信心。他说："我认识几位地图批发商，有一次我前往他们货仓，才发觉原来地图的品种琳琅满目，令人置身其中，十分畅快。"

一向以售卖煤气炉维持生计的蒙勒，适逢遇上能源危机，店中的生意一落千丈。他濒临破产，险中求胜，决定转行经营地图生意。他在创业的第一年，遇上不少困难，主要来自经济方面。他绞尽脑汁寻找经营的策略。他把自己仅余的一点积蓄全部拿出来，租了一处 3000 平方英尺的铺位，各式各样、色彩缤纷的地图挂满墙上，地板堆满大小不一的地球仪，欢迎顾客入内随意触摸及欣赏各种地图。结果一月间，生意额增加数倍，经过他这个设计别致的商店的游人，无不被好奇心所驱使，进店来选购一两件地图装饰品。蒙勒笑着说："慢慢地，越来越多的人发觉以巨大的地图作为墙纸，更能显出气派不凡。"

如今蒙勒的地图王国，每年盈利高达 270 万美元以上，其中有一半生意来自一般市民，证明他独具慧眼，早已知道他的主要客户不是来自图书馆或学校，而是最具购买力的普通大众。以前人们从来也没有想过买幅地图回家，陪衬沙发。今天，很多人视它为客厅不可缺少的挂画。所以发展生意的要诀，在于在令顾客毫无心理压力的情况下，自自然然地碰触自己心爱的货品。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

超级商场一家紧接一家开设，很多小型店铺被迫关门，顾客都被这些连锁店抢走。没关系，只要你独具慧眼，看准了市场就勇敢地去实现，不断创新与改善，小生意也能做成大买卖。

215. 请孩子决策

美国有家玩具工厂，为了生产一种能受儿童喜爱的玩具娃娃，他们别出心裁地请来孩子作出决策。他们事先设计了 10 种玩具娃娃样品，放在一间屋子里，每次请一个孩子独自进屋去玩，看这个孩子最爱摆弄的是哪个样式。为了求真，这一切是通过摄像机进行的。如此经过对上百个孩子的调查，厂方最后才选定具体产品样式。结果，这个中选产品在圣诞节前成批生产投入市场后，一销而空。

赚钱智慧

只有有针对性地设计产品才能畅销，那么，怎样才能使自己的产品符合消费者的口味呢？这正是商家需要的妙招。

216. 钻市场缝隙

长泽高中毕业后在一家纸盒厂工作。一年后他自己在日本京都开了一家小小的纸盒行。当时，糖果糕饼、布匹、衣服水果等的纸盒需求量虽然不小，但这种纸盒行也多得触目可见。那些规模大而历史悠久的纸盒行，垄断了市场。他刚刚创业，想要打进市场真是比登天还难，他不得不打算另谋出路。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正在这时，有个小出版社向他订了两万日元的书套纸盒。这笔小生意启发了他的经营思路。他借此机会到处去调查书套纸盒的市场，发现这是个“被人遗忘的角落”。偌大的纸盒市场，竟然没有一家专做书套的厂家。长泽认为，既然大家都不屑一顾，没人愿意去做，那么由我先行下手来填补这个“隙缝”，在没有劲敌跟我竞争之下一定大有作为。就这样他乘隙而人，抢先进人了这一行。因为没有人跟他竞争，也没有人向他杀价，可以说是一项独占的行业。随着时髦豪华精装书籍的增加，没多久他就轻而易举地坐上日本书套纸盒界的第一把交椅。

赚钱智慧

市场细分在营销学中具有极重要的地位。成功的营销人，往往是最会钻市场缝隙的人。

217. 揭短经营，意在称雄

美国亨利食品加工工业公司总经理亨利·霍金先生在宣传自己产品的时候，认为如果不敢把主要的缺点公布于众，那就不能取得公众的信任，建立良好的企业形象。于是，他把化验鉴定中，关于食品配方起保鲜作用的添加剂有毒的结果公布于众，并诚恳地说“剂量虽然不大，但长期食用，对身体有害，去除添加剂，又会影响食品鲜度，所以奉劝大家要少食用”。

他实事求是的宣传，导致所有从事食品加工的老板联合起来，抵制亨利公司产品，使亨利一度到了濒临倒闭的边缘。但由于亨利·霍金先生是为消费者着想的，不仅赢得了消费者的信赖，也得到了政府的支持。很快他的新产品在市场上就成了人们放心的热门货，在很短的时间里企业便恢复了元气，生产和销售规模扩大了两倍。霍金也因此一举登上了美国食品加工业的第一把交椅。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

公众是有知识的，会动脑筋的。你若总是掩饰自己产品的不是，自我夸饰，自我炫耀，先是失去公众的亲情，继而失去公众的信任，最后将失去市场。反之，你以诚待客，社会公众便会取信于你，最终获得胜利。

218. 到幼儿园把孩子们录下来

有一个人买了一台摄像机，但那时并无生意可做，于是找他的朋友商量对策。他的朋友便给他出了个点子，让他到幼儿园去把孩子们录下来。

他真的按朋友的设想去了十几家幼儿园，拍摄了3000多个孩子的生活录像，编号存档，并给每个人送了一张照片，背面留下了通讯地址。

十几年后，他的录像带成了抢手货，平均200美元一盘。有一个美国家长看到了自己孩子那些珍贵的镜头后一高兴给了他1000美元。

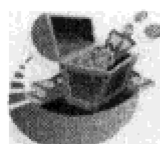
赚钱智慧

你也许会为此拍案叫绝，惊叹不已。其实，成功就是这么简单，如果你能够一马当先，哪怕只比别人早一步，你就会在最终大获全胜。早一步，也许是冒险，但谁敢说，冒险不是一种智慧，一种成功的契机。

219. 锁定“角落”里的目标顾客

一位大学毕业生到一家房地产销售中心做推销员，但是由于公司所拥有代理权的楼房要么年代久远，要么地点偏僻，要么布局不合理，而





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

且几乎所有的房地产公司都有自己的销售部。

一个月过去了，他一套楼房也未销售出去，似乎再努力也没有结果。当他准备离去的时候。他想起了自己目前的状况，以自己目前的经济实力想买一套楼房无疑是一种梦想，即使是付完首期然后分期付款也做不到。

但如果将一些各方面条件均不太好的积压楼房以分期付款的方式，卖给那些有一定经济能力但又买不起新建小区的大学毕业生，一定会有市场。因为这些楼房价位不高，首付仅一二万元，月付五六百元，相当于以每月租房的价钱，还分期付款，十余年后就拥有了产权。

这样的房子简直是给大学毕业后留在城市的年轻人量身定做的，现在各单位都取消了福利分房，众多私企更是没有分房一说，年轻人在城里打天下，无亲无故，买新房买不起，一辈子租房又不甘心。每年都会有数千万名大学生进入这个省会城市，市场潜力巨大。他将目标锁定在单身的年轻人身上。

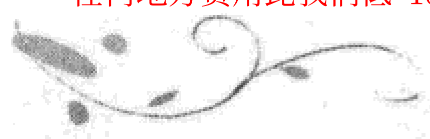
他决定联合几名同学自己做老板。年轻人有激情，他们分头行动，跑工商、跑税务、搞调研、打广告。很快，在这座省会城市的许多人都知道有这么一家专为单身白领提供购房租房服务的房产公司。

他找那些手头有积压商品楼的开发商，提出要代理销售他们的楼房，条件很优惠，但有一点要求：拥有面向单身白领群体房产的独家代理权。房产商对主动送上门来的代理商自然是求之不得，多积压一天就多付给银行利息一日，卖不出的楼房与其闲置还不如先出租出去。他一口气拿下了五六家房产商的代理权。

开始时许多刚毕业的大学生前来咨询，他便以同样的身份与他们谈话，设身处地为他们着想。话投机了，共同语言多了，心与心的距离就拉近了。更何况他提供的楼房算起来确实比租房上算。他还有更深一层的看法：大学生升迁及赚钱的机会多，以后经济实力改观后不想要旧房的，可以再租出去收取房租来抵消贷款。每一个步骤都想到了，所有的疑问他都可以很圆满地回答。疑虑打消了，客户们放心了，签约的就多



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了起来。

一年后，公司搬到了一年前他曾经感叹的寸金尺土的黄金地段。此时，公司不仅还清了所有的前期投入，而且还有了不少盈利，前景光明。

赚钱智慧

为何别人卖不掉的住房，这位大学生却赚了个盆满钵满？道理很简单，就是他有着善于发现商机的眼光。房子积压只是因为不知道卖给谁，找到了目标顾客也就解决了问题。他的高明之处在于：在合适的时候，将合适的商品以合适的方式卖给合适的人。其实，这就是营销的真谛。

现代营销的精髓就是找准你的顾客，并千方百计赢得你的顾客。做到了这一点，表面上的“积压品”同样能成为“抢手货”，否则，再好的商品也会积压，赚钱更是无从谈起。

220. 只生产哨子的企业

日本有一家只有7个人的企业，其产品在有些人看来不值得一提，是哨子。可你千万别小看这小玩意儿，它一年却能创造7000万美元的利润。

原来，这家企业的产品特别“专一”——只生产哨子。他们动用了300多名专家研究哨子，最贵的哨子卖到2万美元一个。在世界杯足球赛上，所有裁判用的哨子都是出自该厂。更令人称奇的是，他们的哨子种类达上千种，有给美国警察生产的专用哨子，还有给狗生产的无声哨子——世界著名的马戏团大多使用该厂生产的无声哨子，可以说，哨子让他们给做绝了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

有不少人生意做大了，便以为自己无所不能，于是四处出击、盲目投资，这种“一阔就变脸”的做法，最终带来的不是“东方不亮西方亮”，而是全军覆没。看看我们周围，认真观察一下，不难发现，有一些生产“哨子”的企业一旦有了点小名气，于是就改做喇叭了。生产喇叭了，又改做音响了，做完了音响接着再搞房地产。到头来，不但哨子丢了，结果还什么都没有干成。

其实，在自己熟悉的领域内，将生意做深做透，一样能赚大钱。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十章

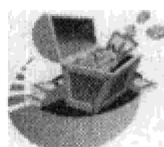
借力生财赚大钱

在市场经济中，使用借力生财赚钱术是高明的智者之举。“借”乃借用别人的物力、财力、政治影响力、信誉力、人格力、智力，甚至天时、地利等。“借”是很有学问的，能够会借、善借与巧借，确实需要一番真功夫。商海中的借力生财赚钱术，能令人茅塞顿开，领悟赚钱的巧妙之处。

221. 借金鸡生金蛋

白手起家的富豪阿克森，原是一位律师。有一天，他突发奇想，要借用银行的钱来赚大钱。于是，他关掉大门，走进邻近街面一家银行大门。他很快找到银行的借贷部经理，说要借一笔钱修缮律师事务所。由于他在银行里人头熟，关系广，因此，当他走出银行大门的时候，手里已经有了1万美元的支票。

阿克森一走出这家银行，紧接着又走进另一家银行。在那里，他存进了刚才借到手的1万美元。这一切总共才花费了1个小时。看看天色还早，阿克森又走进了两家银行，重复了刚才发生的一幕。这两笔钱共2万美元的借款利息，用他的存款利息充顶，大体上也差不了多少。过了几个月后，阿克森就把存款取出来还债。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以后，阿克森在更多的银行使用这种短期借贷和提前还债的方法，而且数额越来越大。不到一年光景，阿克森的银行信用已经“十足可靠”，凭他的一纸签条，就能借出10万美元以上。他用贷来的钱买下了费城一家濒临倒闭的公司。几年之后，阿克森成了费城一家出版公司的大老板，拥有1.5亿美元的资产。

赚钱智慧

美国亿万富翁马克·哈罗德森说：“借金鸡生金蛋，别人的钱是我成功的钥匙。”在现代市场经济中，敢于借贷、善于借贷，巧于用贷、会用别人的钱发财的创业者才是高明的经营者。

222. 巧借“鸽子事件”

有人说，今天的成功，30%靠自己的实力，70%靠宣传。

在美国纽约，有一家联合碳化钙公司，为了进一步谋求发展，斥巨资新建了一栋52层高的总部大楼。工程马上就要竣工了，但如何面向社会宣传而又不会引起人们的反感呢？公司的广告部人员绞尽了脑汁，仍然找不到一个满意的宣传方式。

就在这时突然接到值班人员的报告，在大楼的第32层一大厅中发现了大群的鸽子。正是这群鸽子，带来了灵感，公司的公关广告专家们非常敏感地抓住这一偶然事件大做文章，制造新闻。他们先派人关好窗子，不让鸽子飞掉，并立即打电话通知了纽约动物保护委员会，请他们立即派人妥善处理好这些鸽子。

可想而知，历来以注重动物保护而自誉的美国人会怎么样。

动物保护委员会的人闻讯后立即赶来了，他们兴师动众的大举动马上惊动了纽约的新闻界，各大媒体竞相出动了大批记者前来采访。

三天之内，从捉住第一只鸽子直到最后一只鸽子落网，新闻、特



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



写、电视录影等，连续不断地出现在报纸和荧屏上。这期间，出现了大量有关鸽子的新闻评论、现场采访、人物专访。公司的首脑人物更是抓住这千金难买的机会频频出场亮相，乘机宣传自己和公司。一时间，“鸽子事件”成了酷爱动物的纽约人乃至全美国人关注的焦点。

随着鸽子被一只只放飞，这家碳化钙公司的摩天大楼以极快的速度闻名遐迩了，但是，这家碳化钙公司却连一分钱的广告费都没花。

回过头，我们再想一想，如果这家碳化钙公司不是突发奇想地利用这件事，而是派人打开窗户，不要惊动任何人，把鸽子全放掉就完了，省去了多少周折和麻烦。当然，也就不会有免费宣传公司大楼的机会了。

赚钱智慧

一个企业或一个人的营销成功，是绝对离不开宣传的，适量的宣传是你迈向成功的道路中极为关键的一步。如果我们能巧妙地利用一些现实中随时随地都可能发生的事件来借机宣传自己，就能达到出人意料的效果。

世界知名大企业都非常重视在营销中充分运用广告宣传的手段来实现其销售产品、树立形象、提高知名度的目的。因为广告宣传在现代营销运用中有着不可替代的效能和极其重要的作用。

223. “借”话

1994 年，曾主演过《佐罗》的风靡世界的法国电影明星阿兰·德隆首次到日本访问，这件事立即引起了日本洛腾口香糖公司的注意。此时，“洛腾口香糖”正值销售疲软、资金周转不灵的时期。公司决定好好利用这个机会吸引一下日本公众对“洛腾口香糖”的注意力。

经过一番苦思冥想，八方活动，终于邀请阿兰·德隆来厂参观。这一天，全厂张灯结彩，一派节日气氛，公司的首脑人物站在厂门口列队



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

欢迎阿兰·德隆。同时，公司还有五六个怀揣微型录音机的职员充当接待人员，寸步不离阿兰·德隆左右，专职的录像师早早就做好了充分的准备，把参观的全过程都拍摄下来。

阿兰·德隆在参观完配料车间、压制车间后，来到包装车间。在车间里，阿兰·德隆尝了一块巧克力口香糖，随口说了一句："我没想到日本也有这么棒的巧克力口香糖……"这出于客套的一句话却被欣喜万分的陪同职员录了下来，公司领导如获珍宝，欣喜万分。

从当天晚上开始，电视上天天出现一则很惹人注意的广告：阿兰·德隆笑眯眯地尝了一块巧克力口香糖，嚼着说道："我没想到日本也有这么棒的巧克力口香糖……"这则广告立即像磁石一样吸引了日本成千上万阿兰·德隆的影迷，大家都争先恐后地购买这种巧克力口香糖。很快，所有商店的"洛腾口香糖"都脱销了，库存一扫而光。

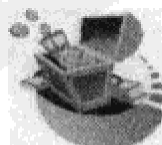
赚钱智慧

借势就是借助某种氛围、某种趋势或某种外力，顺风扬帆，顺路搭车，实现自己的计划；或借冕生誉，提高自己的知名度和美誉度，以至美名远扬。

一个追求成功的人，必善于"借势"，才能事半功倍，尽快实现自己的目标。不同的自然、客观环境会提供不同的有利条件。无论城市、乡村、沿海、内地，均有可利用的条件，只要看准时机，巧妙借势，均能成功。

224. 总统"卖书"

一出版商有一批滞销书久久不能脱手，他忽然想出了一个主意，给总统送去一本书，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿意与他纠缠，便回了一句："这本书不错。"出版商便大做广告："现有总统



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



喜欢的书出售。”于是这些书被一抢而空。

不久，这个出版商又有书卖不出去，又送了一本给总统。总统上过一回当，想奚落他，就说：“这本书糟糕透了。”出版商听后脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又售尽。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不作任何答复，出版商却大做广告：“现有令总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空。总统哭笑不得，商人调动了总统这只猛虎，大发其财。

赚钱智慧

精明的营销者在公关促销中善于借用名人，更为注重运用自己的头脑和智慧，策划出种种攻心夺气、令人耳目一新的奇招妙式。

这个创意真好，故事中的这位书商竟然利用总统来混淆视听，让总统免费为他做了生动的广告。与其说这位精明的商人是钻了总统的空子，倒不如说是利用了人们的好奇心。

营销是门需要智慧和想像力的艺术，它甚至可以做得很出格，但只要被大众认可，那就算是成功。

225. 尤伯罗斯造势大发奥运财

奥林匹克，代表着人类健康、文明、友谊、进取，世界崇尚奥林匹克精神，世界也为举办奥运会而竞争。然而，奥运会，这个当今最热闹的体育盛会，却曾经穷得叮当响。1972 年在联邦德国慕尼黑举行的第 20 届奥运会所欠下的债务，久久不能还清。1976 年加拿大蒙特利尔第 21 届奥运会，亏损 10 亿美元。1980 年在莫斯科举行的第 22 届奥运会耗资 90 多亿美元，亏损更是空前。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到1986年现代奥运会创始以来，奥运会几乎变成了一个沉重的包袱，谁背上它都会被其所造成的巨大债务压得喘不过气来。对奥运会的主办者来说，似乎只意味着光荣，经济上的亏损，二者不可兼得。就在这样的情况下，1984年在美国洛杉矶市举办的第23届奥运会，美国政府和洛杉矶市不仅没有往外掏一分一文，反而净盈利2.5亿美元，真可谓世界奇迹！这一奇迹的创造，就在于主办者巧妙地造势。

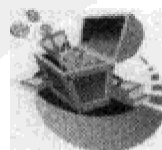
1984年第23届奥运会确定在美国洛杉矶举行时，尤伯罗斯便夸下海口："我个人承办这次奥运会，不仅不要政府赞助一分钱，而且还要净赚2亿美元。"有人认为尤伯罗斯在吹牛，就等着看尤伯罗斯的笑话。事实上，尤伯罗斯早已胸有成竹，他看到各国大企业绝不会放过利用这次国际大赛展开竞争的机会，便抓住各竞争对手之间的矛盾和竞争心理，点燃了一场竞争大战的导火线。

当时，为在奥运会上推销产品而申请参加赞助的企业有12000多家。尤伯罗斯为了提高赞助费，规定该届奥运会赞助单位仅限于30个，每个单位至少出资400万美元，而且同行业的企业只选一家。这意味着，哪一家企业出的赞助费高，哪家企业就能成为赞助单位，从而其产品在同行业中才会独占鳌头。于是，各企业唯恐自己被淘汰，都抢先登记，竞相提高赞助费数额，使竞争战火愈烧愈烈。日产与福特、通用的汽车大战，"可口可乐"与"百事可乐"的饮料大战，"富士"与"柯达"的胶片大战，等等，高潮迭起，精彩纷呈。

在这场竞争中，出资最多的是"可口可乐"公司，以1300万美元的赞助费战胜了竞争对手"百事可乐"公司，报了1980年莫斯科奥运会上败在该公司手上的一箭之仇。其他各行业的诸多企业，也以较高的赞助费获得资格。

赚钱智慧

善于站得高一点，眼光远一点，分析营造有利的形势。特别是没有明显的优势时，要善于利用一切资源营造于己有利的态势。有



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了识势、造势的本领后，自然就会形成“眼中形势胸中策，缓步徐行静不哗”的制胜策略了。尤伯罗斯善于造势，最后筹足了举办第23届奥运会的资金，而且真的赚足了2.5亿美元。

226. 小林一三“引狼入室”

日本著名的阪急电铁、东电公司、东宝公司的董事长小林一三，曾出任过明治朝廷的商工大臣，此人做生意气魄不凡，有许多绝招。

年轻时，小林一三在大阪市创办手下另一份产业——阪急百货店。照常规，一般的生意人都喜欢垄断经营，生怕旁家的店铺抢了自己的生意。小林一三却一反常态，别出心裁地将市内一家名气远扬的咖喱饭店请进自己新建的阪急百货店里来经营，并且请他们把咖喱饭的售价降低四成，这四成的差价由小林一三补偿。

这不是“引狼入室”明摆着做赔本买卖吗？百货店的董事和员工都大为着急，认为小林老板一定是受了蛊惑，一时被迷糊受了欺骗，因此纷纷起来反对，请求老板撤销决定。小林一三手一挥，笑眯眯地说：“你们不必着急，且等着看好戏吧。”

果然，当物美价廉的咖喱饭一开张，很快就引起了大阪市民的热情光顾，消息传得沸沸扬扬：“阪急百货店里有好吃的咖喱饭，不仅味道美，价钱还差不多便宜了一半呢！快去尝尝吧！”于是，顾客冲着这份既好吃又便宜的咖喱饭从四面八方蜂拥而来，百货店每天挤得人山人海，热闹之极。

而小林一三的百货店生意自然也跟着水涨船高，营业额一下子翻了6倍多，相比之下，他补给咖喱饭的那一点差价就显得微不足道了。

赚钱智慧

小林一三的“引狼入室”，不如理解为往自己口袋里装钱。成功



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实是很简单的，有时只是我们没有想到而已。

227. 让人家知道你

日本有个叫寺田千代乃的家庭主妇，她竟然借助一个名字而让自己的企业名扬天下，让我们看看她是怎样用此法获得成功的吧。

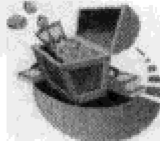
在日本，搬家公司很多，如何在该行业独占鳌头呢？寺田千代乃首先想到，如果自己搬家，肯定会通过电话簿查找搬家公司。电话簿是按行业分类的，而在同一行业中，企业的排列顺序又是以日语字母为序的。寺田千代乃想，如果将自己的搬家公司的名字中的第一个字为“啊”，第二个字为“托”，即分别为日本字母中的头两个，那么肯定会被排在首位，而引起用户的注意。取好了醒目的名称后，寺田千代乃又想，如果能有一个较为方便的记忆电话号码就更好了。恰好电话局有一个醒目的空白号码——“0123”。就这样，借助着巧取名称和巧用号码，寺田千代乃的搬家公司很快就在日本家喻户晓了。

赚钱智慧

寺田千代乃深知只有巧名引客才能便于企业的经营活动，使业务兴隆起来。这种巧借东风的谋略不用多花钱费事，只需脑筋灵活一些就行了，所以假如你要经商，千万不可忘记这一着。一个企业要想生意兴隆，需要巧用各种方法让顾客最大限度地知道你，记住你。

228. 白手起家的“味精大王”

吴蕴初先生是解放前有名的“味精大王”，他起步时身无分文，但他凭着自己的机智与聪明，巧妙地筹集到了一笔资金，成就了自己白手



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

起家的梦想。

20世纪20年代初，吴蕴初就读于上海陆军兵部的专门学校，在化学方面颇有造诣。当时，日本的味精——"味之素"风靡中国，一直占据着中国的味精市场。吴蕴初有心改变这一现状，决定下工夫搞出中国自己的味精来。他经过一年多的反复试制，终于获得了成功。欣喜之余，他又感到担忧，当时他手上一点儿资金都没有，根本无法将他试制出来的味精投入生产。怎么办？苦思冥想之后，他终于想出了一个办法。

他开始频繁地出入于酒馆饭店，每到一个地方吃饭，他都会上演相同的一幕：当着所有客人的面从怀中取出一个小瓶，然后从瓶中倒出一点味精放入汤中，很得意地喝起来。他的举动常常引起旁人的好奇心。终于有一天，一位宁波人按捺不住自己的兴趣，请吴蕴初也给他的汤中放一些。他品尝过放了味精的汤后，大加赞赏。吴蕴初则趁此机会大力宣扬起自己的技术来，这位心服口服的宁波人便将吴蕴初介绍给了一位姓张的巨商。

张老板接触吴蕴初后，觉得他的技术市场前景好，便立即拿出五千块银洋给吴蕴初，让他将味精投入生产，吴蕴初就这样解了燃眉之急。他拿着这笔来之不易的钱，苦心经营，终于使自己一跃而成为旧中国赫赫有名的"味精大王"。

赚钱智慧

在商业经营中钱能生钱，也就是说，有了一定数量的钱，再加上合理有效地运用和调配，就能获取更多的钱。如何合理地运用、调配已有的金钱，这是对一个经营者的才干和智慧的考验。

中国传统商人有以"一文钱闯天下"的志向和能力，但完全靠自己一文钱一文钱地积累，这个发家过程无疑会十分漫长。因此，如何度过最初资金积累阶段，运用"借鸡生蛋"的技巧，便成为传统商人的经营捷径。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

229. 花钱最少收益最大的“壮行酒”

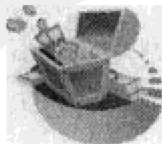
1990年，为了支持亚运会，全国人民踊跃捐物捐款，就在这种捐款热中，四川宜宾红楼梦酒厂准备捐献500盒酒，想让报纸就此事刊发消息、报道，并要求得到亚运会组委会领导的接见。

亚运会组委会接受全国各地大量的捐献，自然不把价值不足一万元的“酒水”放在眼里。显然，只有突出“情义重”才能使500盒酒超越其自身的价值，并爆出新闻。中华精品推展会工作人员们苦思冥想，决定以“壮行酒”的名义赠酒，将举行赠酒仪式。这与我国民族文化心理不谋而合，我国古代将士出征临行前必喝滴了鸡血的壮行酒，以壮军威，表示必胜的信心。这壮行酒正蕴含了全国人民对亚运健儿的热切期盼。献酒仪式非常隆重，整个气氛显得肃穆、雄壮、古色古香，记者们纷纷举起照相机、摄像机摄下了这动人的一幕。中央电视台、北京电视台当晚播放了这一消息，第二天全国40多家报纸报道了这一事件。

红楼梦酒厂由此打出壮行酒的牌子，壮行酒与亚运健儿在第十一届北京亚运会上取得辉煌成绩连在一起，提起亚运健儿们的成功，谁能不联想到出征前激动人心的壮行酒？

赚钱智慧

有见识的竞争者都善于借助媒体大造声势，以适时、准确、广泛生动的宣传，提高本企业的知名度，增强企业产品对消费者的吸引力，以达到扩大销售的目的。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



230. 借名扬名

杜康是传说中酿酒技术的发明者。我国历史上早就有“杜康酒”。三国时期的曹操就曾在《短歌行》中留下盛赞杜康酒的佳句：“慨以当慷，忧思难忘，何以解忧，惟有杜康。”然而，这种历史名酒在十年动乱的特殊年代，不但没有得到应有的发展，反而失传了。因日本首相访华时曾探问过中国有没有杜康酒，1971年，经过反复研制，开发了一种不错的白酒，命名为“杜康”。该酒经专家品评，认为香甜醇美，香味醉鼻，有独特的芝麻馨味。1976年，冶金部派代表团访日时，杜康酒厂曾托人把这种酒送给日本前首相田中角荣，并赠诗一首：“田中原首相，和好和家帮。献上杜康酒，因公古义长。”

转送酒的人是该代表团一位团员的弟弟日籍华裔，这位转送者也和诗一首：“美酒古来唯杜康，河南一饮一年香。诺言生死无更改，义载做成献寿长。”

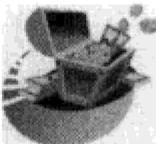
他把这首诗写成甲骨文刻在龟板上一并送去。杜康酒与这两首诗很快传遍日本，在日本国曾掀起一场“杜康酒热”。杜康酒由此名气更大了。

赚钱智慧

名人是消费者之王。一种新产品如果被他们接受和采用，就能带动其他消费者，使这种产品得以流行，迅速占领市场。

在企业经营活动中，要善于借名扬名，杜康酒热销日本就是一个很好的例子。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

231. 用自己的钱为竞争对手做广告

20世纪50年代，美国佛雷化妆品公司独占美国黑人化妆品市场。当时美国约翰逊黑人化妆品公司是一个才刚刚建立起来的公司，其资产只有500美元及3名职工。约翰逊公司知道自己无论在财力、人力、物力上都无法与佛雷公司相提并论，于是他们集中精力研制了一种粉质雪花膏。在广告中宣传说："当你用过佛雷化妆品之后，再擦上一层约翰逊的粉质霜，将会收到意想不到的效果。"

当时许多人都对约翰逊这种依附式的宣传不解，甚至嘲笑，大家都认为这是在用自己的钱为竞争对手做广告。

这种观点甚至佛雷公司也这样认为，因此丝毫没有防范约翰逊公司这个新的竞争对手。而约翰逊公司的老板约翰逊却说："就是因为佛雷公司的名气大，我们才这么说。比如说，现在很少有人知道我叫约翰逊，可当我站在美国总统身边，我的名字马上尽人皆知。推销化妆品也是这个道理，在黑人社会中，佛雷化妆品已久负盛名，我们的产品与它的名字同时出现，明为捧佛雷公司，实际是抬高自己的身价。"

这招果然很灵，消费者很自然地接受了约翰逊公司的产品，市场被迅速打开了。接着该公司又研制了一系列新产品，经过强化宣传和努力，不到几年时间，其产品便将佛雷公司挤出了市场。

赚钱智慧

借别人的名牌，提高自己的知名度。此招乍一看，似乎是在为佛雷公司的化妆品做广告。其实，明眼人一看就知道，此乃"醉翁之意不在酒"，实际上是借助佛雷公司化妆品在黑人社会中所享有的盛誉以及由此而产生的"名牌效应"，来抬高自己产品的身份，为其产品做广告。此招数造成佛雷公司的错觉，使佛雷公司松懈了对这



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个潜在竞争对手的戒备，不可谓不绝。

232. 借助名人的“名气”，聚集更旺的人气

现在，阿迪达斯的足球运动鞋几乎无人不知，无人不晓。但是，没有几个人会知道，这家德国的体育用品公司是怎样出名的。其实，它的闻名于世，全赖于很好地利用了奥运会这个资源。

阿迪达斯足球鞋走向世界的契机是1936年的奥运会。这一年，公司创始人阿迪·达斯勒突发奇想，制作了一双带钉子的短跑运动鞋。怎样使这种样式特别的鞋卖个好价钱呢？为此阿迪颇费了一番脑筋。他听到一个消息：美国短跑名将欧文斯最有希望夺冠。于是他把钉子鞋无偿地送给欧文斯试穿，结果不出所料，欧文斯在那届运动会上四次夺得金牌。当所有的新闻媒介、亿万观众争睹明星风采时，那双造型独特的运动鞋自然也特别引人注目。

奥运会结束后，由阿迪独家经营的这种定名为“阿迪达斯”的新型运动鞋便开始畅销世界，成为短跑运动员的必备之物。

以后，每逢有新产品问世，阿迪总要精心选择试穿的运动员和产品的推出时机。

1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，年事已高的阿迪推出一个新品种——可以更换鞋底的足球鞋。决赛那天，体育场一片泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿阿迪达斯的德国队球员却健步如飞，并首次登上世界冠军的宝座。阿迪达斯新型运动鞋又一次引起轰动效应，马上，整个联邦德国乃至全世界的体育界，都成为阿迪达斯的商业舞台，产品几乎供不应求。

1970年，墨西哥世界杯足球赛开幕，人们惊异地发现联邦德国名将乌韦·赛勒尔在绿茵场上驰骋如故。而在此之前他腿部受伤的消息已传扬多时，许多人都在深深地为他惋惜。阿迪特意为他赶制了一双球



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鞋，使他得以重返球场。赛勒尔的这双鞋自然又一次成了赛场新闻而传遍世界，阿迪达斯又身价倍增地和明星的名字联在一起。

在外人看来，阿迪达斯运动鞋似乎与冠军有着某种必然的联系，穿上它就意味着成功。其实，这种必然联系来源于阿迪多次对成功者的准确预测与选择。也就是说，只有把握好产品的推出时机，才能借名人声誉创出名牌产品，而这也成为了阿迪达斯得以成功的良策。

赚钱智慧

企业怎样才能让自己的产品为大众了解并接受？一条捷径就是让企业的形象或产品与名人相连，让名人为公司做宣传。这样，就能借助名人的“名气”帮助企业聚集更旺的人气，真正做到人们一想起公司的产品就想到与之相连的名人。

233. “飞鸽”赠总统

天津自行车厂是一家百年老厂，也是世界最大的自行车制造厂之一。它制造的“飞鸽”牌自行车行销神州大地，极受消费者欢迎。但是，作为一家世界级的自行车生产厂家，仅仅满足于国内市场是远远不够的。天津自行车厂为把自己的自行车推向世界，费了不少的劲，但都不得门径。

1989 年 2 月，正为开拓海外市场犯愁的自行车厂领导得到了一个消息：新当选的美国总统布什即将访华。领导们眼睛一亮，认为有办法了。原来，布什夫妇是一对自行车迷，酷爱自行车运动。他们想从这一点找到打开海外市场的突破口。

天津自行车厂把自己的想法告诉了新华社，愿意把“飞鸽”牌自行车作为礼品，送给布什夫妇。新华社认为这是个好办法，于是将这个想法又上报给了国务院。国务院对这件事十分重视，最后答应以刚投产的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

飞鸽 QF83 型男车和 QF84 型女车作为送给布什夫妇的礼品车。

1992 年 2 月 25 日，在钓鱼台国宾馆 18 号楼的大厅里，李鹏总理将两辆崭新的“飞鸽”自行车送给布什夫妇，布什夫妇仔细地看了看车子连声说：“好极了，美极了!”布什总统还兴致勃勃地骑上了车子，在众多的记者面前做出骑车的样子，让他们拍照。他还风趣地对记者说：“我保证明天早晨要骑一骑。”

这个场面被全世界上百家新闻单位进行了报道。不久，一批外商专程来天津看样订货，法国一客商一下子订了 3 万辆“飞鸽”自行车。

总统返美后，在白宫草坪上骑“飞鸽”车，再次被美国新闻媒介作了报道。

通过新闻的传播，“飞鸽”牌自行车开始名扬全世界。“飞鸽”不仅带去了中国人民的友谊，也带来了企业的经济效益。天津自行车厂抓紧时机，加快了向美国出口自行车的步伐。不久，造型新颖、性能可靠的“飞鸽”牌自行车就源源不断地销到了美国。借助于布什夫妇，“飞鸽”牌自行车终于打开了海外市场。

赚钱智慧

有不少产品都是这样的，它默默无闻地在某个地方呆了多年，偶然一次经名人推崇、使用，便身价倍增，名扬海内外。这些产品的功能，在名人使用以前已经存在，并非是在名人使用时提高的，为什么同一产品在这前后身价就大不一样呢？这就是借助名人的权威做了广告宣传，从而树立起了自己的威信，大大地提高了自己的身份。

234. 买断马俊仁神秘配方

今日集团前身是乐百氏公司下的乳酸饮料厂，企业经过艰苦奋斗，排名全国同行业的前列，因事业发展需要更换名称。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们首先用征询型公关征集集团名称和产品名称，征来“今日”这个集团名称和“反斗星”的品牌名称，“制造”了一回新闻。随后，他们又在广州天河体育场搞儿童拼图活动，画了世界上最大的一只和平鸽，破了吉尼斯世界纪录。

最轰动的是他们很好地利用了马俊仁指导的“马家军”连破3项世界纪录的轰动效应。马俊仁对中药食疗很有研究，队员喝了他配制的饮品，对增强体力很有好处。今日集团“制造”出1000万元买断马俊仁神秘配方的新闻，将依该配方生产出的保健饮品命名为“生命核能”。

1000万元买一个配方，这简直是天文数字，一下子引得全国几百家报纸杂志、电台、电视台纷纷报道，持续两个多月。今日集团的新名字也随之家喻户晓。因为有了轰动效应，“生命核能”在全国的经销权的拍卖，一下子就卖了1800万元。

赚钱智慧

今日集团凭借公关智慧既解决了更名的知名度、美誉度问题，又开发了新产品，卖了经销权，真是一箭三雕，无形资产、有形资产双丰收。

235. 总统用的是派克笔

20世纪40年代，派克钢笔生产厂家为扩大销路，在消费者心目中树立派克钢笔名贵高雅的美好形象，曾经利用罗斯福总统在文件上签字的照片做广告，广告口号为“总统用的是派克笔”。

20世纪80年代末，历史悠久的派克钢笔为成功打入苏联市场，利用全球关注美苏两国首脑签署销毁中程导弹条约的机会，于1988年1月3日，在前苏联的《莫斯科新闻》上刊登了派克钢笔的整版广告。

广告标题用大号字排出“笔比剑更强”五个大字，下面刊登了美苏



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



两国首脑里根和戈尔巴乔夫签署条约后互赠签字笔的大幅照片，在照片下方附有派克钢笔的说明图。

几乎与此同时，美国派克钢笔香港总代理也在香港报纸上用一个整版刊登了这幅具有世纪影响的大幅照片，而且照片下面写着："千军万马难抵大笔一挥，大笔乃派克。"此举无疑扩大了派克钢笔在全世界的知名度，不仅使其成功地打入苏联市场，也有力地拓展了我国香港及东南亚市场。

赚钱智慧

企业利用重大事件进行公关是创造商机的一种重要手段。重大事件一般都会成为媒体和民众关注的焦点中的焦点。如果能让品牌与重大事件积极地联系在一起，势必会增加品牌的知名度和美誉度，而且使企业与政府或公众的关系更加亲密。此外，借助名人的名气也是许多品牌成功的法宝之一。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一章

“感情投资”是收益最大的投资

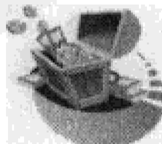
服务是任何商家的生存必需。没有服务的营销犹如没有价格的商品，服务不佳的商家更是在帮竞争对手的忙，把市场拱手让出。因此，即使你的商品质量上乘，价格合理；即使你的商店设备齐全，装潢高档；即使你的购物环境幽雅便利，但是，如果服务欠周，你仍然有可能门可罗雀。同样的商品，同样的价格，精于服务技巧的经营者就能让消费者高高兴兴购物，痛痛快快掏钱。

搞好服务是一种“感情投资”，感情投资”是收益最大的投资。

236. 小小贺卡暖客心

乔伊·吉拉德是世界上最有名的营销专家，被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他经营汽车几十年，每年卖出的新车要比其他的经销商多出好几倍。在商业推销史上，吉拉德独创了一个巧妙的促销法，被世人广为传诵。

吉拉德创造的是一种有节奏、有频率的“放长线钓大鱼”的促销法。他认为所有已经认识的人都是自己潜在的客户，对这些潜在的客



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



户，他每年大约要寄上12封广告信函，每次均以不同的色彩和形式投递，并且在信封上尽量避免使用与他的行业相关的名称。

1月份，他的信函是一幅精美的喜庆气氛图案，同时配以几个大字“恭贺新禧”，下面是一个简单的署名：“雪佛兰轿车，乔伊·吉拉德上”。此外，再无多余的话。即使遇上大拍卖期间，也绝口不提买卖。

2月份，信函上写的是：“请你享受快乐的情人节”。下面仍是简短的签名。

3月份，信中写的是：“祝你圣巴特利库节快乐！”圣巴特利库节是爱尔兰人的节日。也许你是波兰人，或是捷克人，但这无关紧要，关键的是他不忘向你表示祝愿。

然后是4月、5月、6月……

不要小看这几张印刷品，它们所起的作用并不小。不少客户一到节日，往往会问夫人：“过节有没有人来信？”

“乔伊·吉拉德又寄来一张卡片！”

这样一来，每年中就有12次机会，使乔伊·吉拉德的名字在愉悦的气氛中来到这个家庭。

乔伊·吉拉德没说一句：“请你们买我的汽车吧！”但这种“不说之语”，不讲推销的推销，反而给人们留下了最深刻、最美好的印象，等到他们打算买汽车的时候，往往第一个想到的就是乔伊·吉拉德。

赚钱智慧

用贺卡做“感情投资”，礼物虽小，却让顾客感受到他的真诚。像汽车这种耐用品，更换期在十几年后，一般回头客较少，但这些顾客会为他做义务广告、拉生意，使他得到投桃报李的效果。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

237. 抛撒名片

在乔伊·吉拉德的汽车经营销售生涯中，名片可以说已经成为他所向披靡的有力“武器”之一。没有哪一位销售商的名片像他那样用得多、用得活、用得好。

不论何时何地，只要遇到了人，吉拉德的手就会立刻习惯性地伸进口袋里，然后掏出名片，送给对方，这样就把自己的身份、痕迹和味道统统留给了别人。

每次在餐馆吃饭后，吉拉德总是大方地多给一些小费，与此同时再放上两张名片。小费比别人多，自然就引人注意。看到名片，便知道“按图索骥”，好找他买车。

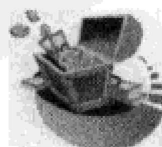
即使像在体育比赛的现场，吉拉德也不会忘记推销自己。他随身带着 1 万张名片，坐在最好的座位上，等候良机。一旦观众在为比赛出现精彩的场面而欢呼雀跃时，吉拉德便大把大把地将名片向观众席上抛撒出去。这时候，人们把注意力从那个凌空一脚踢进球的球星那儿转到他的身上。顿时，吉拉德成了被观众唱彩的“主角”。

只要是外出演讲，吉拉德一定会向听众散发名片，让他们牢牢记住自己。

哪里有吉拉德，哪里就会有他的名片，它像影子一样紧紧地跟随着自己的主人。这位销售大师说得好：“生意的机会无处不在，无时不有，遍布于每一个细节之中。要使别人了解你，知道你所做的事，请用好你的名片。”

赚钱智慧

每一位推销员都应设法让更多的人知道他是干什么的，销售的是什么商品。这样，当他们需要他的商品时，就会想到他。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



乔伊·吉拉德抛撒名片是一件非同寻常的事，人们不会忘记这种事。当人们买汽车时，自然会想起那个抛撒名片的推销员，想起名片上的名字：乔伊·吉拉德。同时，要点还在于，有人就有顾客，如果你让他们知道你在哪里，你卖的是什么，你就有可能得到更多生意的机会。

238. 周五顾客聚餐会

意大利福比尼亚公司的大门上贴出了大幅通告：亲爱的女士、先生们，连续三个周五的晚上，款待愿意与本公司合作的顾客，同聚一堂，进行业务聚餐，欢迎您来做客，但请先报名。

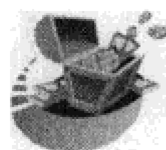
这幅通告使许多顾客产生好奇心理，于是3000个名额，几小时内便先占满。

聚餐会果然隆重，气氛热烈。服务先生、服务小姐频频倒酒，公司主要职员和顾客频频举杯。酒到酣时，公司总裁宣布，有100种商品半价优待赴宴顾客。接着，又拿出一大叠商品货单，请顾客选购。顾客喝足吃饱之后，又购到优待商品，面对东道主提供的货单，总会很乐意地选购一些商品，既是需要，也乐得报东道主盛宴之情。三个周五应邀前来的顾客，购买商品的价值相当于公司招待顾客花费的3倍。

事情并未到此为止。福比尼亚公司这一新招，在社会引起轰动，盛宴欲罢不能，周五顾客聚餐会成为公司的定期例会。于是，公司聚餐会生意每周照做，而公司名声日隆，顾客群像滚雪球般扩大，平常的门市生意也日渐兴旺。

赚钱智慧

俗话说："没有不一样的产品，只有不一样的营销。"在这种情况下，营销的重点就是情理营销与亲和力营销。"亲和力"，就是凝



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聚力。对客人都有很强的亲和力，生意自然会是很好的。

239. 领养“娃娃”

美国奥尔康公司推出一种“椰菜娃娃”的玩具，这种玩具采用了先进的电脑技术，用电脑设计，既能大批量生产，产品又绝不重复。

“椰菜娃娃”一概是40.6厘米，但由于有各种各样的款式，不同的发型、容貌、服装等，这就避开了原来所有玩具“千人一面”的缺点。尤其与众不同的是，设计者罗伯士别出心裁，把“椰菜娃娃”身上都附有出生证、姓名，臂部还盖有“接生人员”的印章。当顾客选购时，不是购买它，而是说领养它，甚至要签署“领养证”。通过“领养手续”，“娃娃”和买主建立起了“养子女和养父母”的关系。

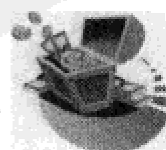
每到该“椰菜娃娃”生日那天，奥尔康公司的推销员还给它寄上“生日卡”。由这种“情感之线”制造出跟顾客之间建立了一个长期的感情关系，使产品日益走俏。

赚钱智慧

产品款式、品种的多样、新奇，本身就是一种很好的公关形式，不用做广告，就能吸引公众。更何况奥尔康公司把玩具娃娃当着有生命的娃娃对待，自然受到有钱而缺少情感的西方社会公众的欢迎，而且也使奥尔康公司在“情感定位”上树立起自己的良好形象。

240. “每日一得”的魅力

约翰尼是一家连锁超市的打包员，他利用自己所学的计算机知识，设计了一个程序，他把自己寻找的“每日一得”都输入计算机，再打上好多



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



份，在每一份背面都签上自己的名字。第二天他给顾客打包时，就把那些写着温馨有趣或发人深思的“每日一得”纸条打到买主的购物包中。

一个月之后，连锁店里发生了一种奇怪的现象：无论在什么时间，约翰尼的结账台前排队的人总要比其他账台多好多倍。值班经理很不理解，就大声对顾客说：“大家多排几队，请不要都挤在一个地方。”可是没有人听他的话，顾客们说：“我们都排约翰尼的队，因为我们想要他的‘每日一得’。”还有个妇女走过来对经理说：“我以前一个礼拜来一次商店。可现在只要我一路过就会进来，因为我想要那个‘每日一得’。”

赚钱智慧

这听起来好像是不可思议，但又一点也不意外。如果我们能想消费者所想，多为顾客提供一些方便和服务，提供一些额外、意外的惊喜，最容易打动他们，也最容易赢得他们的支持和回报。每天给顾客“每日一得”，我们商家也将“每日一得”，就很自然会提高商店的营业额。

241. 温情的苹果

日本经济大萧条时期，许多中小企业纷纷破产，有一家酱菜店也受到了很大的冲击，惨淡经营，举步维艰。

老板不甘心就此失败，苦苦思索怎样才能从购买力降低而且日益挑剔的顾客中吸引更多的人。经过一番冥思苦想，他想到了一个绝好的方法。老板命人去苹果产地预订了一批苹果，在成熟前把标签纸贴在苹果上，当苹果完全变红之后，揭下标签纸，苹果上就留下了一片空白，老板就在这苹果身上大做文章：他从客户名录中挑出大约200名订货数量较大的客户，把他们的名字用油性水笔写在透明的标签纸上，请人一一贴在苹果的空白处，然后随货送给客户。结果所有的客户都对这种苹果



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

感到新奇且深受感动，因为客户们认为商店真正地把他们奉为上帝并且放在了心里。很快，当周围几家酱菜店终于无力支撑倒闭之后，这家酱菜店的酱菜销量大增，顾客盈门，声名远扬。

生意人千万不要小看这一两个小小的苹果，它体现了合作伙伴之间的一种关爱，带给客户莫大的感动。同样的道理，当我们处境艰难、四面楚歌的时候，不要用同样的冷漠和不满去回应周围。如果我们送给周围的人一个温情苹果，想想看，还会有人不用微笑来回报吗？思维的定式有时使我们常常埋怨不良的周围环境，认为自己的才华得不到赏识而不被重用或是时运不济，于是不断抱怨，接着就是意志消沉，继而就在怨天尤人中瓦解自信和勇气。可不曾想，失败的缘由可能仅仅是少了只送人“温情的苹果”！

立即行动，拿出你“温情的苹果”。

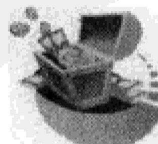
赚钱智慧

小处赚大钱，做生意千万不要忽视每一个小小的富有人情味的细节和举动，或许那正是我们人际关系和事业成功的关键。

242. 药房的贺卡

一般来说，药店是很难招揽回头客的商店，因为人们只有生病了才会想到上药店去买药，病好了也就自然把药店忘了。

日本千什县有一家石井药房，在办公室的墙壁上钉了31个空药盒，每一个盒子上都标上了日期。石井药房根据每天来药店买药的顾客留下的病历卡（病历卡上写有患者的出生年月日），获得了每一个顾客的生日，然后按月、日顺序详细整理和记录下来。他们为每一个顾客都准备了一张贺卡，在上面写着：“您的健康是我们最大的心愿。如果您完全康复了，请告诉我们一声，如果您不幸仍需要用药，也请告诉我们一



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



声，我们将竭诚为您服务。”

药店按日期在顾客生日的前一天将贺卡寄出。这样，顾客就会在生日的当天收到这张让人感动的贺卡。

如此充满温情与亲切问候语的贺卡，赢得了患者的好感，药店也因此顾客盈门。

赚钱智慧

顾客收到的不仅是感动和关怀，病愈的顾客会很满意地记住这家药店的大名，如果下次生病便会自然想起它，尚未痊愈的顾客自然也会以它作为买药的首选。而且，他们还会成为这家药店的“义务宣传员”。这真是一个招揽顾客的好创意。

243. 布店抛“伞”引“财”

日本有家“越后屋”布店，经营各类纺织品，店面不大，资本不厚，生意也一般，店主人心里颇为焦急。

有次下雨，一些人急急奔到布店来躲雨，店主忙叫店员把店里的几把雨伞借给躲雨人。虽然不少人仍然没有伞，但大家都对“越后屋”产生了好感。雨后，店主人叫人买了一大批雨伞，还工工整整地写上“越后屋布店”的字样。以后下雨，来布店避雨的人都可以借到一把雨伞。

说来也怪，布店的生意居然渐渐兴隆起来。几年以后，布店变成了三屋百货公司，店主成了董事长。店主尽管财大了但气却不粗，仍不怕麻烦，公司仍备有雨伞，下雨天人们可以借去用。

赚钱智慧

借伞还伞，确实很麻烦，但是，它却对企业的发展起了良好的作用：雨伞给人留下一个良好的企业形象。人们会想，肯借伞给别



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的商店不可能是只知道赚钱、坑害顾客的商店，这样的商店比较信得过。有了顾客的信任，生意自然会兴隆起来。

“越后屋”布店利用借伞之举，给自己的企业做了活广告，下雨的时候，人们撑着写有“越后屋”字样的雨伞穿街走巷，它使布店名声传扬。

借伞、还伞沟通了商店与顾客的关系，人们进店借伞、还伞，就会看到商店的橱窗、广告、商品，就会产生购买欲。

244. 耳聋女郎接待投诉顾客

美国芝加哥一家大百货公司，有一天正在接待投诉顾客，柜台前，许多女士排成了一条长龙，轮番向柜台后的总公司接待女郎诉说该公司商品质量或服务方面的问题。投诉的人或痛斥怒骂，或冷嘲热讽，言词激烈，尖酸刻薄，有的甚至蛮横无理。而柜台后这位年轻女郎，自始至终态度优雅而沉静，脸上始终挂着迷人的微笑，看不到丝毫厌倦、不耐烦的情绪。

年轻女郎后面也站着一位女郎，她迅速地记下一些什么东西，交给前面的另一位。前面的女郎据此耐心地向提出问题的顾客说明应前往哪个部门，在那里问题将会得到满意的解决。

旁观者无不佩服这位年轻女郎的克制、修养，其实，无论是辱骂也好、挖苦也好，女郎充耳不闻、浑然不知，因为她是一位聋人。这是公司经理为了应付公司这一最艰难而又最重要的工作想出来的妙策，以前选择的接待员皆因缺乏足够的自制力而无法胜任。

经理认为，只有这样的年轻女郎才能胜任这一令人头痛的工作。这位年轻女郎的确不负重托，她的微笑和耐心征服了投诉妇女。投诉女士们刚来时，一个个都像咆哮的“野狼”，随时准备“咬人”，但到最后离开时，则一个个像温顺听话的“小绵羊”，有的甚至显得很惭愧，有的



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



主动向女郎道歉，因为她们说了那么多难听的话，伤害了女郎，而这位女郎却自始至终显得非常大度和宽容！

赚钱智慧

即使是最好的商店，也难免发生商品或服务质量问题，这不足为怪。重要的是如何接待投诉顾客，如果接待处理得当，大事可以化小，甚至坏事可以转变为好事；如接待处理不当，则会使事端扩大，损坏商店的声誉。面对大发雷霆的顾客，最要紧的是选准一位耐心极好、修养极好的接待员。

特殊问题要有特殊的解决方法。整天面对长时间的叫喊、辱骂，谁都不可能做到无动于衷，但作为公司的接待员，如果有丝毫不耐烦的情绪流露出来，势必给本来就心怀不满的投诉顾客火上添油。对顾客投诉这种棘手的难题，只有聋子才能胜任这一工作。这个点子看似荒诞，实乃顺理成章。

245. 小燕子的道歉信

日本的古都奈良，偎于青山环抱之中，这里既有金碧辉煌的古迹名胜；又有迎春摇曳的樱花，加之现代化的娱乐设施与世界上的一流旅店，周到殷勤的服务，使每年春夏两季的各国游客接踵而至。4月以后，燕子又争相飞来，纷纷在宾馆饭店筑巢栖息，繁衍后代，它给奈良平添了一种温馨怡人的自然景观。好客的店主人和服务员小姐，很乐意为小燕子提供筑巢的方便。

可是，招人喜爱的小燕子却有个随便排泄的毛病，刚出壳的雏燕更是把粪便溅在明净的玻璃窗上、雅洁的走廊里。旅店的服务员小姐尽管不停地擦洗，但燕子们的我行我素总使旅店留下污渍。这使游客非常扫兴，服务员小姐也开始抱怨了，宾馆饭店的经理们锁紧了眉头。他们知



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道，要想彻底清除小燕子的粪便污渍只有两个办法，一是增添员工，二是赶走小燕子。但试过之后都行不通，小燕子的粪便污渍有碍观瞻，这成了奈良旅游业发展的一大难题，已经影响到了整个景区的繁盛。

有一天，奈良饭店的经理在接待台湾的一个旅行团时，偶尔听到了一个中国的成语“李代桃僵”。请教之后才知道大意是代人受过，他马上想起了无法对付的小燕子的粪便污渍，不由心中一亮，为什么不能让小燕子代本店受过呢？于是，他绞尽脑汁，以小燕子的名义拟了一则奇特的启示：

女士们、先生们：

我们是刚从南方赶到这儿来陪伴你们过春天的小燕子，没有征得主人的同意，在这儿筑了窝，还要生儿育女。我们的小宝贝年幼无知很不懂事，我们的习惯也很不好，常常弄脏你们的玻璃和走廊，使你们不愉快，我们很过意不去，请女士们、先生们多多原谅。

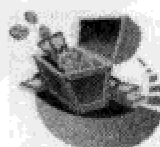
还有一件事恳求女士们和先生们，请你们千万不要埋怨服务员小姐，她们是很辛苦的，只是擦不胜擦，这完全是我们的过错，请你们稍等一会儿。她们就来。

——你们的朋友小燕子

小燕子这天真烂漫的道歉，把寻找欢乐的游客们逗得前仰后合，他们肚子里的那股怨气也在笑声中悄然散去。每当他们再看到窗上、走廊里的点滴粪便污渍，就会自然而然地想起小燕子那亲昵风趣的话语，又会忍俊不禁地笑起来。

赚钱智慧

其实，大凡旅游者都有一个心理特点，就是一旦获得愉悦的感受，便会很快淡忘旅行中的一些不快。奈良饭店经理的妙方，正是抓住了旅游者的心理特征，巧妙地化解了他们的不满情绪，使他们带着美好的回忆，告别了迷人的古都奈良。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

246. 免费更换电池

每年夏季，全日本的高等学校要在甲子园球场举办一年一度盛大的棒球赛。观众当然多数也是高等学校的学生。这些学生有个习惯，即使在观摩运动会时，也要随身携带晶体管收音机进场，以备随时可以收听新闻和音乐。

每逢这个时候，松下电器公司干电池部的经营人员就会守候在入场口，给使用松下出品的干电池的人免费更换干电池。他们态度和蔼，笑容可掬，不厌其烦地给一个个晶体管收音机换上新电池。这种做法，受到了学生们的热烈欢迎。

然而，这种做法，真正得益的还是松下电器公司。免费换取干电池虽然要付出些经济上的代价，但它有着多方面的好处。

首先是广告宣传。松下电器公司生产的干电池性能良好，使用寿命长，价格低廉。换取干电池是让更多人了解其优越性。

其次是征询意见。松下的干电池是在不断征询顾客意见后，不断提高质量的。经过长期的改进，顾客更多的是交口称赞，已经提不出更多的意见。但松下还是不断向顾客征询意见。

当然，市场调查这一点是最重要的。通过更换干电池，松下电器公司了解到，在看球赛时观众携带的收音机中，用松下干电池的占67%。

这个数字与全国的抽样调查的数字基本上相符。据前些年的统计，日本全国每年生产的12亿只干电池中，松下的产量为7.9亿只，占65.8%。在顾客的心目中，松下干电池的知名度很高，在国内年销售额达3000多亿日元。

赚钱智慧

松下电器公司免费给人更换干电池的奥妙就在于不断掌握市场



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的主动权，使自己的产品长久地处于垄断地位。

247. 免费送给家庭主妇使用

设置研究所，请科研人员从事研究开发，固然十分重要；但是，真正准备大显身手的经营者应该记住，对于任何商品，真正的、最重要的、最好的研究员，不是坐在办公桌前高头衔的科研人员，而是一般的消费大众！谁能凭借着这条原则善用智慧，必定会有异乎寻常的作为。

日本三洋电机公司的创业者井植薰，就深谙这一道理。有一次，公司一位高级研究人员拿了一张图纸求见井植薰，胸有成竹地说："电气洗碟机已经完成设计，样品也已出来了，看来十分完美，是否能够广泛宣传、批量生产了?"

井植薰看完图纸后回答："设计得好，是不是批量生产，尚需再考虑。"

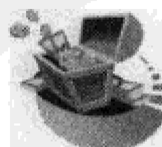
研究员焦急地提醒井植薰：这项产品，"三菱"和"东芝"也将作为主力产品，这两家公司已打算大量生产，一旦我们犹豫不决，市场就被它们抢占了。

可是井植薰却慢条斯理地问研究员："有没有把试制品免费送给一些家庭主妇使用?"

研究员诧然："董事长，这个新制品十分昂贵呀!"

"正因为昂贵，因此才非送不可！我们一定要确确实实了解她们使用的情形。"井植薰又说："东西免费赠送，对方当然高兴，倘若她们会高高兴兴地一直使用，说明它有前途。倘若她们只是一开始十分高兴，用一段时间后就不再理会它了，那它就没有恒久性，就毫无希望。为了无畅销希望的东西而投注全力和投下巨额资金来生产，比起免费赠送的损失，不知要大多少倍!"

其后，"东芝"、"三菱"相继踊跃地把电气洗碟机推向市场。虽



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



然倾其全力进行广告推销，但销售情形依旧十分不理想。花了一年时间削价销售，问津者依旧寥寥无几。弄得这两家大公司焦头烂额，损失惨重。三洋电机公司靠井植薰的智慧自然在这次竞争中顺利地全身而退了。

赚钱智慧

有不少经营者，常常盲目迷信研究所，迷信科研人员，“这是我们的科研人员呕心沥血研究出来的!”只靠这一点，就不顾一切投入巨额资金进行产销。等到确知无法推销时，大错已经铸成，后悔为时已晚。

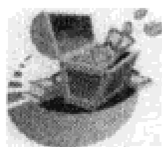
松下幸之助积其毕生经营之经验，告诫后辈说：“大众是最聪明的，也是最公正的，绝不能轻视大众，不能轻视顾客，顾客知道的通常比我们更多。”因此，“消费者是外行，消费者无知”的观念必须彻底摒弃。小看消费大众的想法应该改为“消费者才是最优秀的研究员!”谁在这方面领先一步，谁就可以持续推出真正为大众所喜爱的、优秀的、因而极具竞争力的商品。谁拥有这样的真知灼见，并能将其运用于经营活动中，谁就能在激烈的竞争中立于不败之地。

248. 没有电线的熨斗

松下电器公司的管理者发现，几乎所有新产品概念至少有 50%以上来源于使用者。而且，这还是该公司实施“洗耳恭听”活动的统计数字。

在日本熨斗生产领域，松下电器公司的熨斗事业部很有权威性，到了 20 世纪 80 年代，随着电器市场高度饱和，电熨斗也进入滞销的行列。

事业部的科研人员忧心如焚。一天，被人称为“熨斗博士”的事业部长岩见宪一召集了几十名年龄不同的家庭主妇，让她们不客气地对松



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下的熨斗挑毛病。

一位妇女抱怨说："熨斗若没有电线就方便多了。"

"妙！无线熨斗。"松下的负责人兴奋地叫了起来。事业部马上成立了攻关小组。开始他们想用蓄电的办法取消电线。但是，研制出来的蒸汽熨斗底厚5公分，重量达5公斤。妇女用起来简直像举铅球。为了解决这一难题，攻关小组将主妇们用熨斗烫衣服的过程拍成录像片，分析研究运用规律。

结果发现，妇女并非总拿着熨斗烫衣服，而是多次把熨斗竖在一边。调整好衣服后再烫。于是攻关小组修正了蓄电方法。他们设计了一种蓄电槽，每次烫衣服后可将熨斗放人槽内蓄电，8秒钟即可蓄足电，熨斗的重量就大量减轻了。蓄电槽装有自动继电器，十分安全。

这样，新型无线电熨斗终于诞生，成为当年最抢手的畅销产品。

需要注意的是，以"新"开拓市场固然重要，但要合乎情理。任何创新只有针对市场所需，才是真正有价值的。如果创新偏离了市场需求方向，再好的创新也只能是空谈。

赚钱智慧

管理学家汤姆·彼得斯说："顾客是重要的创新来源。没有顾客就没有创新。再有创造，再有创意，只要不能用于顾客，一切都是枉然。"他在研究中发现这样一个事实：绝大部分创新都来自消费者。因此，许多企业将顾客的抱怨视为一种不可多得的机会。

消费者对产品或服务不满意就会抱怨，尽管有的抱怨听起来似乎很刺耳，但大凡独具慧眼的厂商都善于"听话听音"，从消费者的"抱怨"声中捕捉新产品开发的契机，获得自己需要的"精神食粮"，以改善其产品或服务，满足"上帝"的需求，进而赢得市场。由此可见，有时顾客的"抱怨"也是"金"，只有认真听取顾客的"抱怨"，有意识地开发顾客的"抱怨"，才能赢得客户的"心"。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



249. 免费顾客电话

企业倾听顾客的意见，是因为这样更容易让顾客乐于掏钱购买企业的产品。那么怎样才能时刻了解顾客的需求呢？美国最大的化妆品厂普罗克特公司想出了“免费顾客电话”的高招。

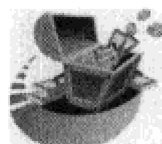
美国的电话网十分庞大，触角遍及每个家庭，甚至遍及家庭的每个角落——客厅、卧室、卫生间、厨房，人们打起电话来非常方便。考虑到这一点，普罗克特公司决定用美国电信的这一优势，来了解顾客的反馈和要求。他们在产品的包装上标明该公司及各分厂的800个电话号码，欢迎顾客随时就产品质量及使用情况向厂方反映。厂方设有专人负责接待，保证及时答复，处理满意，更为重要的是，所有的电话都由公司付账。

这一招果然灵验，仅1979年，公司就收到20万个用户电话。通过电话，公司不仅了解了顾客的需求，而且常常能对顾客提出的意见作出妥善的解决。这样公司从顾客的电话中，不断受到启发，改进产品质量，根据顾客的要求开发新的产品。而且顾客的建议一经采纳，立即发给丰厚的奖金，他们的生意也越做越火，所获的利润比起他们花的电话费和奖金，不知是多少倍。

赚钱智慧

不管在任何时候，作为消费者，都是希望自己的意见得到重视，自己的要求能得到满足。因此，现在的企业要想赢得市场需要随时注意顾客的要求，敞开了解顾客意见的渠道。

IBM公司的创始人沃森曾经说过，经营中“所有的问题只是一个问题，我们有没有充分地注意和关心我们的顾客”。只有你心中时刻装着顾客，能及时了解顾客的需求，并作出相应反应，你的企业才能踏上成功之路。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

250. 给“挑刺儿”用户发奖

2000年3月，海尔洗衣机产品本部出了一件新鲜事：请广大普通员工、员工家属、消费者对小小的产品说明书“挑刺儿”，挑的“刺儿”越多，获奖也多。

为什么要开展这项对说明书“挑刺儿”活动？开发部吕佩师部长说：产品说明书都是出自我们设计人员之手，技术性语言较强，有时普通消费者看了不理解，甚至误操作。像波轮洗衣机说明书里，将挂排水管叫“挂耳”，确实让普通消费者不好理解。于是我们贴近用户推出了这项活动，而且，今后我们说明书的编制，只有普通消费者理解了、明白了，说明书才能“过关”。

赚钱智慧

一条意见很可能就是一个金点子。用户抱怨对企业来说是良药忠言，要视抱怨为黄金、为礼物，更应马上回馈顾客，及时获得顾客的忠诚心。根据顾客的抱怨不断创新、改善工作，其实是真正增加企业的良性资产。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十二章

赢得竞争的智慧与策略

21 世纪是一个充满竞争的时代，生存的最大武器就是竞争。

面对同样的竞争，为什么有的人亏本，而有的人却能赚大钱，关键就在于赚大钱者有效把握了竞争的智慧和策略。

能够有效运用和把握竞争的智慧和策略，不仅能击败竞争对手，抢占市场，还能轻松赚大钱。增强对竞争的认识，在脑海里扎下竞争求胜的根，敢于竞争，善于竞争，这样，才能在竞争和发展中取胜。

251. 两辆中巴

家门口有一条汽车线路，是从小港口开往火车站的。不知是因为线路短，还是沿途人少的缘故，客运公司仅安排两辆中巴来回对开。开 101 的是一对夫妇，开 102 的也是一对夫妇。

坐车的大多是一些船民，由于他们长期在水上生活，因此一进城往往是一家老少。

101 号的女主人很少让船民给孩子买票，即使是一对夫妇带几个孩



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，她也像是熟视无睹似的，只要求船民买两张成人票。

有的船民过意不去，执意要给大点的孩子买票。她就笑着对船民的孩子说："下次给带个小河蚌来，好吗？这次就让你免费坐车。"

102号的女主人恰恰相反。只要有带孩子的，大一点的要全票，小一点的也得买半票，她总是说，车是承包的，每月要向客运公司交多少多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。

船民们也理解，几个人就掏几张票的钱。因此，每次也都相安无事。不过，三个月后，门口的102号不见了，听说停开了。它应验了102号女主人话：马上就干不下去了，因为搭她的车的人很少。

赚钱智慧

102号的做法无可厚非，101号的做法似乎很傻，然而，最后却是"傻人"取得了成功，"精明的"反而做不下去了。

市场既是不见硝烟的战场，也是感情交流的市场。要在商场中获胜，必须赋予产品以情感。一般来说，市场竞争之初，是靠产品的价格取胜，随之而来的是质量的角逐。当激烈的竞争过后，产品质量相差无几时，单纯靠价格和质量的竞争就显得不够了，这时就要采用更高级的竞争战术，来巧妙地利用顾客的情感心理了。

252. 制造假象，麻痹竞争对手

20世纪60年代初，美国一家小公司——威尔森·哈瑞尔公司制造了一种名叫"处方409"的喷雾清洁剂，由于他们非常讲究质量，坚持信誉至上，因而生意非常红火。

美国杂货业大王波克特甘宝公司见生产清洁剂有利可图，便投入大笔资金，研制一种名叫"新奇"的喷雾清洁剂，这种清洁剂效果好，包装也很新颖，波克特公司准备投入大量的资金做广告。在做广告之前，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他派实验小组到丹佛市做试验，看销路如何。

面对咄咄逼人的强手，威尔森·哈瑞尔公司知道要想取胜，只能智取。哈瑞尔立即传令停止给丹佛市供货，使“处方409”清洁剂在市场上立刻消失。

此时，由于市场上没有“处方409”清洁剂，“新奇”的销路一时不错。而当“新奇”的试验小组刚撤出丹佛市时，威尔森·哈瑞尔马上下令把16盎司和半加仑装的“处方409”包装在一起，以往常售价的50%出售。主妇们看到常用的清洁剂又回来了，而且如此便宜，纷纷争购贮存，这样一来，她们半年内再也不用买清洁剂了。

“新奇”产品上市后，虽然天天报刊上有名、电视上有形、电台上有声，但销路一直打不开。他们哪里知道在自己跨出第一步时，便掉入了哈瑞尔巧设的陷阱之中。

8个月后，波克特甘宝公司的决策者们认为清洁剂市场不易占领，都泄了气，把目光转移到别的目标上去了。“处方409”清洁剂施用“瞒天过海”计，稳稳保住了自己的市场。

赚钱智慧

“瞒天过海”的策略用于经营赚钱，其技巧和方法的基本思想是用“欺骗”的手段暗中行动，将赚钱的企图隐藏在明显的事物中，以达到自己的目的。因为一般人对司空见惯的事物，往往不会怀疑，此策略就是利用人们的这一错觉，来掩盖自己的真正意图，以麻痹对手，然后趁机出击，达到其推销产品、占领市场的真实目的。

253. “新产品”击败老顾客

新中国成立之前，宁波有一家“张新记”牙刷厂，由于老板张启凤经营有方、擅长竞争策略，后来就打败了风靡一时的上海产“葫芦”牌



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牙刷。当时所有百货商店都愿意进他的货，而唯有一家叫“裕生泰”的百货店，由于老板和“葫芦”牌牙刷厂的老板关系好，长期以来不经营“张新记”牙刷。

于是，怎样使自己的“张新记”能打入这个百货商店，成了张启凤思索的一个重要课题。

张启凤使用的方法是：买通一个绍兴商人，让他到“裕生泰”，去订购毛线热水瓶、毛巾等物品，最后又说要“张新记”牙刷500包。这时，“裕生泰”老板就婉言拒绝：“其他牌子的都有，但我店从不经营‘张新记’牙刷，可否换成‘葫芦’牌的，这种牙刷是上海产品，质量好，价格可以便宜一点。”

商人回答的是，如果没有“张新记”的牙刷，那包括其他物品都不要了。说完调头走出店堂。过了几天，张启凤又让另外一个商人到“裕生泰”去订购货物，情况如上次一样，非“张新记”不进货，这样一来，“裕生泰”感到自己的商店又丢掉一笔生意，到手的钱飞走了。

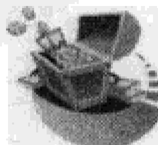
于是，“裕生泰”老板只好向张启凤要求进一批“张新记”牙刷，这样一来，“张新记”牙刷占领了宁波的每一个经营牙刷的商店。最后，終于把“葫芦”牌牙刷挤出了这个市场。

赚钱智慧

商海沉浮，斗智斗勇，产品新了还要主意新。

254. 声东击西：转移竞争对手的视线

“宝洁”和“克奥”一直是洗发水市场上的竞争对手。日本的“克奥”公司以“克奥”系列洗发香波和护发素闻名于世，而美国的“宝洁”公司却一直以去头屑洗发水和二合一洗发水独领风骚。碰巧的是，“宝洁”公司和“克奥”公司同时对自己原有的产品感到不满意，而且



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



都看中了“维生素 B”这种护发元素，希望以此来开发新产品。

由于双方都知道对方在开发同一品种的新产品，因而都力争抢先上市，以取得先声夺人的声势。“宝洁”公司为了在竞争中取得胜利，便想到了“声东击西”之计。它很明白自己的目标就是赶快研制出新产品，力争能够先上市。为了赢得时间，“宝洁”公司先到几个大地区举行旧品牌二合一洗发水的大型促销活动，并以此做幌子“声东”。这样可以让“克奥”公司产生错觉：“宝洁”公司研制不出新产品，而只有以旧产品为主打品牌，以此让“克奥”公司放松警惕，从而延缓了开发出新产品的时间。

果然，“克奥”公司被“宝洁”的表象所迷惑，真的以为“宝洁”公司会以旧产品为主打品牌，于是决定将新产品开发延续一个月，等新产品尽善尽美之后，再行推出。

然而，就在“克奥”公司酣梦醒来之时，突然一个霹雳：“宝洁”公司已在各大地区推出“维生素 B”型新产品。“克奥”公司完全傻了，才知道是中了“宝洁”公司之计，却也欲哭无泪了。

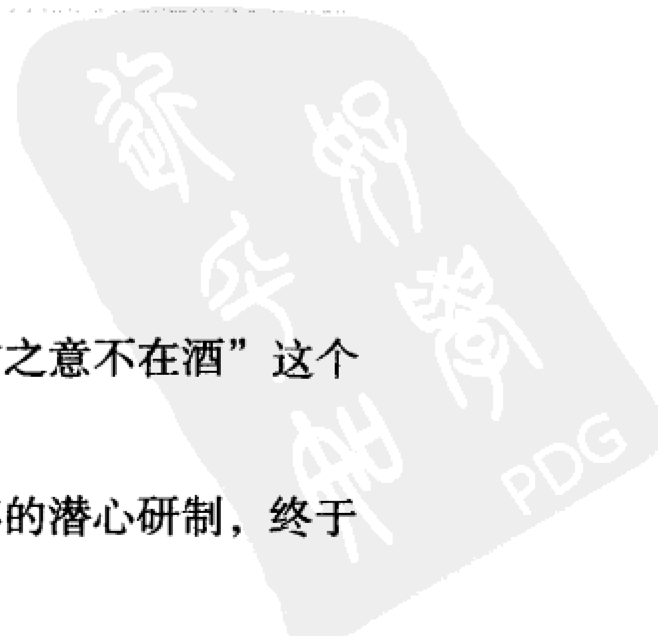
赚钱智慧

商战之中，竞争激烈，各种关系错综复杂，经营者更需要善加利用自身优势制造假象“声东”，隐藏自己的真实意图，以转移消费者或竞争对手的注意力，在产品研制、生产以及市场促销等方面占据主动地位，达到“击西”的效果。

255. 醉翁之意不在酒

在企业的经营管理中，一些企业也充分利“醉翁之意不在酒”这个策略，来实现自己的战略目标。

被称作彩色胶卷王国的美国柯达公司，经过十年的潜心研制，终于





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于1963年，在27个国家同时推出了大众化的“袖珍型全自动照相机”。这种相机可以自动对焦，随意拍照。因此，一经上市立刻引起了27个国家的轰动。

同年2月28日，柯达公司在纽约与欧洲各国的首都，以及贝鲁特、开普敦、吉隆坡、新加坡等城市同时举办了记者招待会。所有人都认为，柯达公司这下可要发大财了。

出人意料的是，在记者招待会上，柯达公司郑重宣布：“柯达公司的专利，本公司绝不独占，允许全世界所有厂家仿造。”这种大将风度，真是前无古人。

但很快，柯达公司的醉翁之意就显露出来了。由于柯达公司允许仿造，“袖珍型全自动照相机”问世后，各国厂家纷纷争相仿造，又由于这种相机使用的确方便，很快就成为人们的抢手货。而随着全自动化相机进入千家万户，柯达公司的胶卷也随之旺销全球。

柯达公司的慷慨之举是“醉翁之意不在酒，而在于山水之间也”。

大智若愚的柯达公司通过“放弃专利”，不仅扩大了自家照相机市场，还达到了扩大胶卷销售市场的目的，可谓一举两得。

赚钱智慧

经营者要想获得成功，不应只关注眼前利益，而应看到商机后面潜藏着巨大的财源。

256. 坐收渔翁之利

东南亚的泰恒公司因为发展业务的需要，计划从日本进口一批复印机。当时，日本生产复印机的厂商很多，泰恒公司想利用这一点，让日本厂商“鹬蚌相争”，自己“渔翁得利”。

泰恒公司先向日本各厂商放出风声：要进口一大批复印机。这一消



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



息立刻就引起了一片回应。其中日本的富士公司与另一生产复印机的公司竞争尤为激烈，他们为争夺复印机客户和在东南亚的独营权，竞相压价。

泰恒公司不动声色，任由两家日本公司争个你死我活，价格一再降低。最后，富士公司报出了一个低得不能再低的价格，使泰恒公司心满意足地买到了价廉物美的复印机。

在企业竞争中，利用对手之间的竞争，不费吹灰之力而得“利”，是最聪明的做法。

赚钱智慧

在市场竞争中，要善于利用各方面的利益冲突关系，想方设法使对方形成“鹬蚌相争”的局面，然后静观其变，等到有机会时，再乘机出击，便能“坐收渔翁之利”。

“坐收渔翁之利”在商战中也广为应用。最常见的手法是拍卖。拍卖者利用买方之间的欲望和矛盾，使其竞相提高价格，从中获得大大高于商品实际价值的利润。

257. 围魏救赵

1918 年，民族企业家范旭东创立了永利制碱公司，虽然企业比较弱小，但却以“围魏救赵”之计，粉碎了英国卜内门公司的阴谋，挽救了永利制碱公司。

在一战结束以后，曾经一度独占我国碱市场的英国卜内门公司急忙重返我国市场，发现了永利制碱公司这个后起的竞争对手，他们大为恼火，想凭着雄厚的实力以低价倾销的手段搞垮永利公司。经过一段时间的准备，卜内门一下子调来一大批纯碱，不惜血本以原价的 40%在中国市场上倾销。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

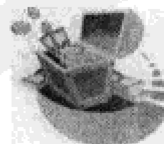
面对强敌的这个狠招，范旭东想，如果降价与卜内门硬拼，永利公司根本不是对方的对手，这样不用多久，永利公司就会因为财力枯竭而倒闭，那样就正好使卜内门心满意足了；不降价，产品卖不出去，无法再生产，那永利公司也就名存实亡了。新生的永利公司被强敌逼上了绝境，范旭东一连数日在家闭门不出，苦苦思索解围之策。一次，他无意看到了挂在墙上的自己在日本留学时的照片，于是他灵机一动，计上心来。

范旭东在日本留学多年，对日本的经济了如指掌，当时日本工业比较发达，是卜内门在远东最大的市场。“一战”刚停，西方工业正在战后的恢复时期，卜内门的产量是有限的，能漂洋过海运到远东的碱肯定数量有限，为了挤垮永利，卜内门又把大量的碱运到了中国，他判断日本的碱市场必然相对紧张。于是他立即赴日本考察，情况果然如他所料，他立即决定以“围魏救赵”之计粉碎卜内门的进攻，他委托三井公司在日本以低于卜内门的价格代销永利生产的“红三角牌”纯碱，由于“红三角”的质量不比卜内门的产品质量差，于是“红三角”通过三井公司遍布全日本的庞大的销售网迅速在日本遍地开花，获利颇丰。范旭东的这一绝招，令卜内门措手不及，损失惨重，卜内门为了保住他们在日本市场的利益，不得不向范旭东屈服，放弃了在中国的低价倾销手段，转而将精力集中到日本市场。范旭东这招“围魏救赵”缓解了永利的竞争压力，为企业的生存发展赢得了可贵的市场空间。

赚钱智慧

当所面对的敌方力量强大，那么就应尽量避免与之正面对抗，免得两败俱伤。这时最好的办法就是像孙膑所说的那样避实就虚，寻找机会攻击对方在其他方面的薄弱点，定能取得显著的效果。

围魏救赵在商战谋略中是十分高明的一招，只要能巧妙地运用，必定能使你在商战中屹立不倒。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十三章

有智者事竟成

世界投资大师巴菲特说：“现代人面临的不是有没有钱的问题，而是会不会赚钱的问题。”有些人身无分文，却能够白手起家，而有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在人生的竞技场上，第一重要的，是要具备敏锐的头脑，灵活的思路，绝妙的赚钱能力。

人们常说“有志者事竟成”，其实换成“有智者事竟成”更符合赚钱之道，因为智慧胜过一切！在这个以知识为资本的新经济社会，用智力赚钱，才是赚钱招数的精髓，才是赚钱的最高境界。开启智力的灵通大门，赚钱就是很简单的事情。

258. 一张旧钞票的神奇作用

1970年，韩国巨富郑周永投资创建蔚山造船厂，要造100万吨级的超大型油轮。

对于造船业来说，郑周永是一个完完全全的门外汉，但他却信心十足：

“造船，和造发电机一样，总是由不会到会，从不熟悉到熟悉，没



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有什么了不起的！”

没多久，他就筹集了足够的资金，只等客户来订货生产了。

但订货单可没有那么容易得到。当时，没有一个外商相信韩国的企业有造大船的能力。怎么办？郑周永为此苦思冥想，终于，他想出了一招：从一堆发黄的旧钞票中，挑出一张 500 韩元的纸币，纸币上印有 15 世纪朝鲜民族英雄李舜臣发明的龟甲船，其状极易使人想起现代的油轮。而实际上，龟甲船只是古代的一种运兵船，李舜臣就是用这种船打败日本人，粉碎丰臣秀吉侵略的。

郑周永随身揣着这张旧钞，四处游说，宣称朝鲜早在四百多年前就已具备了造船的能力，完全能胜任建造现代化油轮的能力。

经他这么一游说，外商果然信以为真，很快就接到了两份各为 26 万吨级油轮的订单。

订单到手后，郑周永立即率领职工日夜不停地苦干。两年后，两艘油轮竣工了，他的蔚山造船厂也建成了。

赚钱智慧

如何说服别人是一个大难题。恰当的比喻、生动的举例是最能说服人的。而要让别人相信的最有力的武器，莫过于提出能够证明自己有这个实力的证据。

经营者时时刻刻要证明自己，证明自己的能力和智慧。如何证明？“让历史说话”，不失为一条好的途径。我们发现，许多名牌企业都喜欢“标榜”自己是“百年企业”、“老字号”、“历史悠久”，其道理就在于此。

259. 花 2000 元建成一座百货大楼

某百货大楼位于广州市商业闹市，占地 1400 平方米，有中央空调、



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



扶手电梯、豪华装饰。建成这么一座现代化百货大楼，至少也得数百万，甚至上千万资金。然而有一个年轻的总裁用2000元就把它建成了。这岂不是天方夜谭吗？这其中有什么奥妙呢？

原来，他将这座百货大楼划分为220多个摊位，每个摊位一次收10年租金5万元，每年退还其中的10%，不包括利息，另外每个摊位每月收取比市场低三分之二的管理费。这样优惠的条件，使得这座待建的百货大楼成为人们争相租赁的抢手货，220多个单位二十几天便全部租出去，获得租金一千多万元。而这个年轻的总裁只在报上花费了2000元的招租广告费。

赚钱智慧

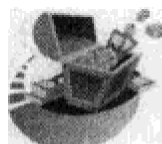
用2000元建一座百货大楼，确实有点邪乎，但这个总裁却做到了。成功的门是虚掩着的，具有智慧、善用智慧，就能轻松地打开它。

260. 出租晚礼服

乔安娜·多尼格是英国伦敦的时装设计师。有一次，她的一位女友因要出席皇家宴会而没有合适的晚装，焦急得如同热锅上的蚂蚁。这事令乔安娜醒悟到，女士们遇到这一困境是很有普遍性的，在英国这个注重表面礼仪的社会，社交活动很多，参加社交活动对穿着非常讲究。但大多数人收入并不十分多，买不起华贵的服装，如果付较少的钱，就能在一夜中穿上名贵的时装出席高贵的活动，这确是省钱而光彩的事。

乔安娜为此作了大量调查，证实自己的分析和预测是准确的，于是，她确定开展晚装租赁业务作为经营目标。

乔安娜的租赁生意十分兴旺。后来生意越做越大，最后富甲一方。到她那里租礼服的女士们毫不介意地告诉别人，自己的晚装是租来穿的。人们并不认为这不光彩，反而觉得合算及明智。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在欧美社会，女士们穿的礼服不管多么华丽名贵，若连续在晚会场合穿上三次出现，人们便会窃窃私语，穿者自然感到有失体面。因此，无论多好的晚礼服，也只能显赫一两次。这样，不但使普通收入的人们烦愁，连有钱人也操心。乔安娜看准了这种消费市场，她确定租赁晚礼服这个经营目标，并因此大发其财。

赚钱智慧

设定一个正确的目标，是通向成功的第一道门。乔安娜就是从女友出席皇家宴会没有合适的晚装而焦急这一点上挖掘出经营目标，从而获得了成功的。

261. 补足10万元

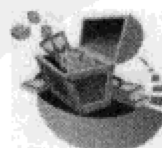
年关将近，一个小商人辛辛苦苦地赶出了一批货，交给了一个不是很熟悉的客户。交货之后，却望穿秋水般地等不到客户将货款电汇回来。

等了两个星期之后，小商人终于忍不住了，便亲自搭乘夜班火车，赶到了那个客户的公司，苦等了几个钟头，对方终于出现。小商人费尽了口舌，终于在两个小时之后，收到了那笔为数10万元的货款。

小商人拿着客户开出来的现金支票，火速赶到发出支票的银行，希望能够立刻换得现款，准备过年应急之用。

不料，当他将支票交给银行柜台小姐时，对方却告诉他，这个账号的户头已经有很长的一段时间没有往来资金，而且，在那个账号内的存款也不足，他的支票根本无法兑现。

小商人顿时明白，这是那个差劲的客户故意刁难他的小动作，当下便想冲回客户的公司，和他大吵一架。但小商人做事一向小心谨慎，在离去之前，他简单地陈述了自己的窘困状况，并询问柜台小姐，他的支票因对方存款不足而遭到退票，究竟差了多少钱？



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



由于他的态度殷切诚恳，柜台小姐也热心地帮他查询，得到的结果是，户头内只剩下九万八千元，与他的支票金额差了两千元钱。

果然如小商人所料，这个客户是存心要和他过不去，看来这笔货款可真是凶多吉少了。

所谓急中生智，小商人转念想了想，灵机一动，很快地从身上掏出两千元钞票，央求柜台小姐帮他存入那个客户的账号里，补足支票面额的 10 万元，再将那张支票递进去，终于顺利地领到了钱。

赚钱智慧

在最后的时刻，我们也不要放弃尝试，这往往是最有希望之时。这条路上吃了闭门羹，我们再去敲另一扇门，一次又一次不断地敲门，总会走出困境。

262. 百万身价的人

一个青年同别人一同开山，当别人把石块砸成石子运到路边，卖给建房的人时，他却直接把石块运到码头，卖给城里的花鸟商人。因这儿的石头总是奇形怪状，他认为卖重量不如卖造型。3 年后，他成为村上第一个盖起瓦房的人。

后来，不许开山，只许种树，于是这儿成了果园。漫山遍野的鸭梨招徕八方客商，他们把堆积如山的梨子成筐成筐地运往北京和上海，然后再发往韩国和日本。因为这儿的梨，汁浓肉脆，纯正无比。

就在村上的人为鸭梨带来的小康日子欢呼雀跃时，卖过石头的果农卖掉果树，开始种柳。因为他发现，来这儿的客商不愁挑不到好梨子，只愁买不到盛梨子的筐。5 年后，他成为村里第一个在城里买房的人。

再后来，一条铁路从这儿贯穿南北，小村对外开放，就在一些人开始集资办厂的时候，还是那个农民，在他的地头砌了一垛 3 米高、百米



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长的墙。这垛墙面向铁路，背依翠柳，两旁是一望无际的万亩梨园。坐车经过这儿的人，在欣赏盛开的梨花时，会突然看到四个大字：可口可乐。据说这是五百里山川中唯一的一个广告，那垛墙的主人凭这垛墙每年有 4 万元的额外收入。

20 世纪 90 年代末，日本丰田公司亚洲区代表山田信一来华考察，当他坐火车路过这个小山村时，听到这个故事，他被主人公罕见的商业化头脑所震惊，当即决定下车寻找这个人。

当山田信一找到这个人的时候，他正在自己的店门口与对门的店主吵架，因为他店里的一套西装标价 800 元的时候，同样的西装对门标价 750 元，他标价 750 元的时候，对门就标价 700 元。一月下来，他仅批发出 8 套西装，而对门却批发出 800 套。

山田信一看到这种情形，非常失望，以为被讲故事的人欺骗了。当他弄清真相之后，立即决定以百万年薪聘请他，因为对门的那个店也是他的。

赚钱智慧

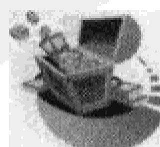
想像力和创造力本身就是一种财富。与众不同的想法，加上与众不同的做法，才能有与众不同的收获。比未来快一步，才能走在时代的前面，赢得成功。

263. 空城妙计

波尔格德是石油企业家的儿子。1914 年 9 月刚从英国回到美国，便决心从事石油开采业。

1915 年月 10 月，美国俄克拉荷马州有一个石油矿井招标，参加投标的企业家很多。有不少投标者实力雄厚、财大气粗，竞争异常激烈。

波尔格德此时才成立的公司资金不足，不是那些大企业家的对手。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



怎么办呢？经过苦思苦想，波尔格德找到了一个点子高招——空城妙计。

投标那天，波尔格德租用了一身十分华贵的衣服，约了一位他所熟悉的著名银行家，同他一道前往投标会场。

到了会场，波尔格德显得气度不凡，胸有成竹，加上身旁有著名的银行家陪伴，致使在场的企业家的目光都集中到了他的身上。

那些跃跃欲试，准备在投标中一决胜负的投标者，心里不免忐忑不安。想到波尔格德是石油富商的儿子，现在又有大银行家做“参谋”、当“后盾”，感到自己绝非波尔格德的对手。

于是，投标会场发生了戏剧性的变化，企业家们竟三三两两地相继离开了。留下的也不敢竞价。

结果，波尔格德以 500 美元的低价就轻而易举地中标了。他这套把戏居然成功了。4 个月后，即 1916 年 2 月，波尔格德中标的那个油矿打出了优质石油。他马上以 4 万美元的价格将油矿售出，很快便获得了 3 万多美元的纯利。

波尔格德一处又一处地投资开采石油，不断成立新的石油公司。到了 1917 年 6 月，23 岁的波尔格德已成为拥有 40 家石油公司的富翁。

赚钱智慧

人们常说“时间就是金钱”，其实“点子”也是金钱。点子是智慧的产物，更是财富的启明灯。点子是人们解决问题时想出来的办法，杰出的点子就是最好的创意，是获得事业成功的可靠保障。

264. 把有毒的柠檬做成了甜美的柠檬水

佛罗里达州有一位快乐的农夫，把一个毒柠檬做成了柠檬水。

当他买下那片农场的时候，他觉得非常颓丧。那块地坏得使他既不



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能种水果，也不能养猪，那里能生长的只有白杨树及响尾蛇。

然而，他很快想到了一个好主意，他要把那地上所有的变作一种资产——他要利用那些响尾蛇。他的做法使每一个人都很吃惊，因为他开始做响尾蛇罐头。他的生意做得非常大。从他养的响尾蛇体内所取出来的蛇毒，被运送到各大药厂去做毒蛇的血清；响尾蛇皮以很高的价钱卖出去做女人的鞋子和皮包；装着响尾蛇肉的罐头送到全世界各地的顾客手里，有很多人买了印有那个地方照片的明信片，在当地的邮局把它寄了出去。每年来参观他的响尾蛇农场的游客差不多有两万人。这个村子现在已改名为佛州响尾蛇村，是为了纪念这位先生把有毒的柠檬做成了甜美的柠檬水。

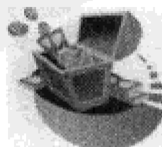
赚钱智慧

常言道：靠山吃山，靠海吃海。靠在白杨树和响尾蛇这样的地方当然只能吃蛇了。成功来自于把负变为正的力量。如果一个人在遇到逆境时，不是努力去改变，而是深陷其中，那他离成功就会越来越远。

265. 一招出名

伟大的画家毕加索年轻时穷困潦倒，因为没有名气，一幅画也卖不出去。他不得不请画商帮他想办法打开销路。这位画商是个相当聪明的人，他到市内所有画廊去，装着寻求一个名画家的画稿。画廊老板问他是谁的，他说叫毕加索，是什么什么的画稿，并详细介绍了毕加索的画在巴黎以外如何抢手。

这使画廊老板觉得，有这样一位名画家居然自己不知道而心惊，答应一定仔细寻找。后来，这位画商为了进一步吊起人们的胃口，在报上刊登广告寻求购买毕加索的画，不久，毕加索的画果然成了抢手货。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

即使再好的商品，也需要进行包装和宣传。因为藏在地窖中的美酒，谁能闻到它的香味呢？这个故事同时也告诉我们这样一个道理：伟大始于平凡，有超人的大脑才会有超人的财富。

266. 偶然的成功

哈姆威是西班牙的一个制作糕点的小商贩。在狂热的移民潮中，他也怀着掘金的心态来到了美国。

但美国并非他想像中的遍地是金，他的糕点在西班牙出售和在美国出售，根本没有多大的区别。

1904 年夏天，哈姆威知道美国即将举行世界博览会，他把自己的糕点工具搬到了会展地点路易斯安那州。值得庆幸的是，他被政府允许在会场的外面出售他的薄饼。

他的薄饼生意实在糟糕，而和他相邻的一位卖冰激凌的商贩的生意却很好，一会儿就售出了许多冰激凌，很快就把带来的用来装冰激凌的小碟子用完了。

心胸宽广的哈姆威见状，就把自己的薄饼卷成锥形，让他盛放冰激凌。

卖冰激凌的商贩见这个方法可行，便要了哈姆威的薄饼，大量的锥形冰激凌便进入顾客们的手中。

但令哈姆威意料不到的是，这种锥形的冰激凌被顾客看好，而且被评为世界博览会的真正明星。

从此，这种锥形冰激凌开始大行于市，逐渐演变成了现在的蛋卷冰激凌。它的发明人被人们称作为“神来之笔”。有人这样假设：如果当初两个商贩不靠在一起，那么今天我们能不能吃上蛋卷冰激凌也很难说。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

当初两个商贩靠在一起是偶然，把自己的薄饼卷成锥形，让他盛放冰淇淋这不是偶然，这说明哈姆威心胸开阔，不嫉妒，还热心肠。

“偶然”其实就是“机会”，如果当初哈姆威嫉妒卖冰激凌商人的成功，也就很难说有今天的蛋卷冰激凌了。让偶然的成功成为必然，必须要有个好的心态，不可以产生嫉妒，更不能做那些损人利己的事。

267. 让每个人都买得起的车

有一次，亨利·福特把一辆汽车卖给一位医生，一个看热闹的工人对同伴打趣道：“不知哪一年我们才能买得起汽车。”

“这很简单！从现在起，你不吃饭，不睡觉，一天干 24 小时，我想只要 5 年，你便会拥有一辆汽车。”

这句话使在场的人哄笑起来。然而福特听了却没有笑，他反而从玩笑中获得了经营灵感。事后，福特决心研制一种“连擦皮鞋的人也能买得起的汽车。”

4 年后，福特的 T 型汽车问世了，价格比其他汽车公司的产品便宜 80%，每辆车只卖 575 美元，投放市场后，供不应求。

福特感慨地说：“即使是玩笑，只要你留心思考，也可能有触发你的经营灵感的东西。”

赚钱智慧

无论是科学家、文艺家还是经营者，在创造活动中，都存在着灵感现象。但灵感也跟机遇一样，只偏爱有准备的头脑。

亨利·福特留给后人最宝贵的遗产，就是他的造“百姓车”的理



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



念：汽车不应该属于少数富人，而应该让每个人都买得起。“更多，更好，更便宜”是他的经营理念，也正是由于这种理念，福特公司才在当时的一千多家汽车公司中脱颖而出。

268. “6”的效应

有一次，史考伯手下的一名工厂厂长向他讨教，因为他的员工一直无法完成定额。为此史考伯伤透了脑筋，他换了几任厂长也无济于事。后来，他又换了一个自己十分赏识的人任厂长，但情况仍然无法改观。于是，他决定自己亲自处理这事。

一天，史考伯来到工厂，问厂长：“像你这么能干的人，怎么会无法使工厂员工发挥出工作效率?”

“我不知道，”那人回答，“我向那些人说尽好话，我又发誓又诅咒的，我也曾威胁要把他们开除。但一点效果也没有。他们还是无法达到预定的生产目标。”

“我们一起去车间看看吧!”史考伯说。

当时日班已结束，夜班正要开始。

到了生产车间后，史考伯问一个正要下班的工人：“你们这一班今天制造了几部暖气机?”

“6 部。”

史考伯不说一句话，在地板上用粉笔写下一个大大的阿拉伯数字“6”，然后离开了。

夜班工人上班时，看到地板上那个数字“6”，就问这是什么意思。“大老板今天来这儿了，”那位日班工作的员工说，“他问我制造了几部暖气机，我说 6 部，他就把它写在了地板上。”

第二天早上，史考伯又来到工厂。看到夜班工人已把“6”擦掉，写上一个大大的数字“7”，就满意地离开了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日班工人第二天早上来上班时，当然看到了那个大大的数字“7”。一个爱激动的工人大声叫道：“这意思是夜班工人比我们强，我们要让他们看看到底是谁强!”他们加紧工作，那晚他们下班之后，留下一个颇具威胁的数字“10”。

就这样，两班工人竞争起来。不久之后，这家产量一直落后的工厂，终于超过了其他的工厂。

赚钱智慧

仅仅用一个小小的数字“6”就改变了工厂的面貌，这个小小的“6”，解决了打骂甚至开除都办不到的事情。史考伯的高明之处在于唤醒了工人的竞争意识。

269. 每卖一部车，便在街上种一棵树

日本本田汽车公司总裁青木勤乘车外出，看到公路上一辆接一辆如蚂蚁般的汽车，忽然思索出一个问题：假如我们汽车厂家不顾一切地生产汽车、销售汽车，汽车排出的废气将加剧空气污染，恶化城市环境，最终还会引起社会公众的不满。他想，这个问题应当由汽车生产厂家加以解决才是。

于是，青木勤总裁便定下了一个方针，今后每卖一部车，便在街上种一棵树，后来本田公司将卖车所得利润的一部分转为植树费用，以此用来美化城市街道。

本田公司的这一举措，在公众中造成了很大的影响，同样是买汽车，那么为何不买绿化城市的本田公司的汽车呢？这种你买我的汽车，我为整个社会植树造福防止公害的举动，使本田公司树立了良好的企业形象，不光做了善事，还多出售了汽车。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

资助社会公益事业，是树立企业良好形象的有效公关手段。本田公司此举，是考虑企业生存的一种公关谋略，也是对良好生存环境和良性循环发展道路的追求。

270. 讨债秘方

梅西克是个服装商，向布商克罗扬批发了1200马克的布料，却一直没付钱。克罗扬叫伙计去收了几次账，梅西克每次都溜掉，避而不见；给他寄催款单，梅西克又不理不睬。为此，克罗扬束手无策，连声叹气。

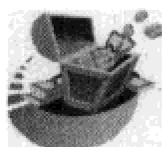
这时，一个新来的店员对他说：

“我有一个讨债的秘方。您不妨先写一封催款信给梅西克，叫他尽快归还1800马克的债，瞧瞧他有什么反应，再作打算。”

克罗扬采纳了这位店员的办法，给梅西克去了一封信。果然，才两天，梅西克回信来了，信中说：“克罗扬，你这混蛋！我明明只要了你1200马克的货，你怎么讹我1800马克？那1200马克我马上汇去，以后再也不到你那里批货了……想打官司吗？你准输！”

克罗扬还有必要同他打官司吗？

店员的这则“讨债秘方”，实际上是一个相当巧妙的攻心术。原来欠人家1200马克，突然被说成1800马克，这就由不得梅西克不跳出来辩解了，因为仍然像以前那样置之不理，就意味着默认了克罗扬所说的数字。本来是想占别人的便宜，哪能反让人家占了自己的便宜？这样一来，梅西克不能再避而不见了。而他一露面，1200马克也就随之露面了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

不能空口白牙说谎——当你面对一个无赖的时候，可以破例。经商做生意，难免会发生债务纠纷。货卖出去后，货款迟迟收不回来，这实在是令人头痛的难题。怎么办？还是智取为上。

讨债是一门学问，方法各种各样，技巧各有千秋，但有一点是万变不离其宗的，也是所有讨债成功者具有的一个明显特征，那就是——想办法让欠债者感觉还债才划算，否则就会得不偿失。

271. 金蝉脱壳

1928 年夏，银行家贾尼尼身在米兰，却心系美国，他每天都要读美国的报纸，密切地关注着华尔街的风云变化。

这天，贾尼尼又拿起报纸，才浏览了一眼，就目瞪口呆，在这份报纸的头版头条上，登载着这样一条爆炸性的新闻："贾尼尼此次在劫难逃！他的控股公司，纽约意大利银行的股票暴跌 50%，加州意大利银行的股票亦出现 30%的跌幅。"

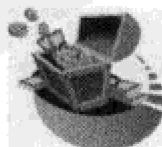
贾尼尼立刻意识到出大事了，他顾不得收拾行李，驱车直奔机场，心急火燎地赶回旧金山。

贾尼尼召开紧急会议，面对心力交瘁的儿子玛利欧，他平静地询问："股票暴跌如此猛烈，一定有人在背后捣鬼，查出是谁了吗？动机何在？"

律师吉姆·巴西站起身来替玛利欧回答：

"股票暴跌是由摩根的纽约联邦储备银行引起的，他们认为意大利银行涉嫌垄断，逼我们卖掉银行 51%的股份。"

贾尼尼明白，摩根这个杀手开始向自己动刀子了。当贾尼尼的意大利银行收购了旧金山自由银行时，联邦银行开始干预贾尼尼。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



局势危急，需要立刻作出对策。玛利欧主张卖掉意大利银行的部分资产，然后再买进公开上市的股票，从而使意大利银行内部稳定，脱离华尔街。

没有人提出异议，其他的董事都赞同玛利欧的计策，因为只有如此，才能挽救意大利银行。但贾尼尼却强烈的反对，他认为目前还不到“背水一战”的时候。

房中寂静无声，众人征询的目光似乎在问：“贾尼尼先生，您否决我们的建议，难道有更好的计策不成?”他们相信贾尼尼，因为他们从没见贾尼尼束手无策过。

然而，贾尼尼的话却让大家束手无策。

“我年纪大了，身体又不好，因此决定辞去意大利银行总裁的职务。”

此话一出，众人痛苦地低下了头，他们了解，贾尼尼总是说到做到，绝不反悔。

玛利欧急切地劝道：“爸爸，这不像您的决定，您不是那种轻易服输的人，在这种紧急关头，我们需要您带领我们一起渡过这个难关!”

贾尼尼哈哈大笑，他有力地挥着拳头说：“放心吧，孩子，意大利银行绝不会倒下!”

贾尼尼接着说：“不但如此，我还要建立一个更庞大的控股公司!我之所以辞职，就是要以个人的身份去游说总统和财政部长，促使他们制定一条新的法令，使商业银行的全国分行网络化。”

玛利欧泄气地说：“等政府颁布了新法令，意大利银行早就完了!”

贾尼尼没理会儿子的插话，他自信地说：“我去游说政府，一方面是争取合法化，另一方面是缓兵之计。意大利银行不但不能倒下，而且还要在它的基础上，设立一家比意大利银行大几倍的、全国性的巨型控股公司。”

在贾尼尼的安排下，玛利欧很快注册成立了泛美股份有限公司。

泛美股份有限公司的最大股东，是意大利银行。由于它的股票分散



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在大量的小股东手里，因而巧妙地躲避了垄断嫌疑。

贾尼尼又以泛美股份有限公司的名义，把散落在外人手中的正在暴跌的意大利银行股票廉价买进，摩根欲置意大利银行于死地的阴谋被彻底粉碎了。

意大利银行不仅没有垮下，而且越来越壮大。后来甚至吞并了美洲银行，并将分行都改名为美国商业银行。

贾尼尼自然是美国商业银行这个全美第一大商业银行的总裁。

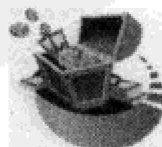
赚钱智慧

在企业经营的高峰和低谷来临时，高明的经营者往往能高瞻远瞩，视近知远，敢想常人之不敢想，敢做常人之不敢做，以异于常人的思维考虑应对策略，最后取得成功。

272. 库里恰克巧卖日货

库里恰克是个美国的小商人，主要是靠经营日货起家的。最初，由于第二次世界大战的爆发，日货几乎处处被抵制，日商对外国的经销商是很优惠的。库里恰克从玩具、工艺品开始，越做越大，范围越做越广，他的生活也从节衣缩食、住地下室到三餐不愁、有了自己的公寓。正当他把全部资金投入，进了一大批日货，准备大发一笔时，珍珠港事件爆发了。

日货卖不出去，做别的又没本钱。守着堆积如山的日货，他怅然若失，不知所措，一连好些天，他大门不也愿出。一天，他想到郊外散散心，等了很久也没见一辆出租车，接着就发现了许多人在挤公共汽车，其中还有不少衣冠楚楚的中产阶级。一打听，原来当局颁布了《战时物资管理条令》，不少物资被列为军需品，控制供应，汽车也是其中一种，当然出租车也就难见了。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“该死的战争，连物资也给卡死了。”他咒骂着。这时他才注意到，街上的广告很多都被以爱国为内容的标语取代了。望着这些标语，一个主意在他心里逐渐成熟了。

第二天，他的商品广告单上出现了这样的红色大字：“买日货是爱国！为什么？我们正在对日作战，每买一批日货，就省下了一批我们的宝贵资源，这些资源就可以用于生产军需品，前方将士就多一份力量！爱国的人不可不买日货。”

战争牵动着多少父母、兄弟、姐妹，谁不愿为战争的胜利作一点贡献，哪怕是微乎其微的。库里恰克的日货半个月就销售一空了，他不但没亏本，反而大获其利。

赚钱智慧

同是一把刀，杀人便是杀人犯，杀敌便是英雄；同是日货，交战时普通消费是帮敌，如用杀打敌人之名则为善，矛盾转化着实奇妙。库里恰克是个聪明的人，他巧妙地激发爱国人民从另一角度购买日货，大获其利。

273. 经商先从做人开始

在一次大型出口商品交易会上，一位英国商人拿着一件长毛绒小狗的样品，要找厂家复制。他问中方一位外销员：“什么时候可以交货？”外销员研究了样品，思索后回答：“最少一个月。”英国商人立即拿回样品，十分遗憾地说：“来不及了，我明天就要离开广州。”

这时，一直在旁边观察情况的上海锦华玩具厂厂长走到英国人面前，向他作了简单介绍后说：“这笔生意就由我们锦华玩具厂来做吧，明天上午10点钟，我保证拿出复制样品来。”英商担心地问：“你们厂远在上海，明天中午交出复制样品，这怎么可能？”厂长胸有成竹地说：



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"我以锦华玩具厂的信誉作保证，明天上午准时交货。"英商仍然十分疑惑，但由于没有更好的办法，也就答应了。

厂长回到住处，便和助手们忙了起来，设计员忙着剪图纸、剪绒，制作人员赶紧加工制作，厂长则进行成本核算。这样，经过一个通宵的紧张工作，第二天上午10点钟，厂长准时带着五件复制样品出现在外商面前。英商仔细看过样品后，高兴地说："样品质量很好，更重要的是你们如此守信用，在这么短的时间里完成了这件工作。"于是，这位英国商人当场就向锦华玩具厂订购了近10万件玩具小狗。在以后的几年中，这位英商又向该厂购买了150万件玩具，成了该厂的一个大客户。

赚钱智慧

有很多人一世经商，但最终因失败而陷入贫穷，有一个重要的原因，是他们不懂得做人，不懂得高尚的人格对经商的重要意义。

做人是一门艺术，经商也是一门艺术，是艺术就要揣摩，就需加以领会和感悟。

从表层上来看，做人与经商是两回事儿：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

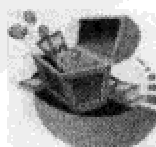
274. 空手变出油轮来

奥地利有个名叫图德拉的工程师，他一无关系，二无资金，居然想做石油生意，而且居然做得很成功，他是怎样做的呢？

当时，图德拉了解到阿根廷牛肉生产过剩，但石油制品比较紧缺，他就来到阿根廷，同有关贸易公司洽谈业务。

"我愿意购买2000万美元的牛肉。"图德拉说，"条件是，你们向我购进2000万美元的丁烷。"

因为图德拉知道阿根廷正需要2000万美元的丁烷。因此正是投其



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



所好，双方的买卖很顺利地确定了下来。

接着，图德拉又来到西班牙，对一个造船厂提出条件说："我愿意向贵厂订购一艘2000万美元的超级油轮。"

那家造船厂正为没有人订货而发愁，当然非常欢迎。

图德拉又话头一转，"条件是，你们购买我2000万美元的阿根廷牛肉。"

牛肉是西班牙居民的日常消费品，况且阿根廷正是世界各地牛肉的主要供应基地，造船厂何乐而不为呢？于是双方签订了一项买卖意向书。

然后，图德拉又到中东地区找到一家石油公司提出条件说："我愿购买2000万美元的丁烷。"石油公司见有大笔生意可做，当然非常愿意。

图德拉又话锋一转，"条件是你们的石油必须包租我在西班牙建造的超级油轮运输。"

在产地，石油价格是比较低廉的，贵就贵在运输费上，难也就难在找不到运输工具，所以石油公司也满口答应，彼此又签订了一份意向书。

由于图德拉的周旋，阿根廷、西班牙、中东国家都取得了自己需要的东西，又出售了自己亟待销售的产品，图德拉也从中获取了巨额利润。细细算起来，这项利润实质上是以运输费顶替了油轮的造价。三笔生意全部完成后，这艘油轮就归他所有。有了油轮就可以大做石油生意，图德拉终于梦想成真了。

赚钱智慧

只是简单的签署三个意向书，就可以不要本钱而赚钱，图德拉可以说是把"空手道"运用到了极致。

什么是"空手道"？"空手道"通俗的说法就是：白手创业、零资本创业、白手打天下、以小搏大、四两拨千斤。用科学的语言来



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

描述，就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来赚钱的商业运作模式。

其实，“空手道”是商业的最高境界。“空手道”是一门高深的学问，它需要的就是点子和智慧。

275. 破釜沉舟的推销

日本松下电器公司董事长松下幸之助早年曾在大阪电灯公司工作。他对电灯泡着了迷，为了实现其改进电灯灯头的构想，不惜倾资从事改良的工作，并组成了松下电器公司。不巧公司成立之初，恰遇经济危机，市场疲软，销售困难。怎样才能使公司摆脱困境，转危为安？松下幸之助权衡再三，决定一不作，二不休，拿出一万个电灯泡作为宣传之用，借以打开灯泡的销路。

灯泡必须备有电源，方能起作用。为此，松下亲自前往拜访冈田干电池公司的董事长，希望双方联合进行产品的宣传，并免费赠送一万个干电池。

一向豪迈爽直的冈田听了此言，也不禁大吃一惊，因此这显然是一种很不合常理的冒险。但松下诚挚、果敢的态度实在感人，冈田终于答应了他的请求。

松下公司的电灯泡搭配上冈田公司的干电池，发挥了最佳的宣传效用。很快地，电灯泡的销路直线上升，干电池的订单也雪片飞来。初创伊始的松下电器公司非但没有倒闭，反而从此名声大震，业务兴隆。

对于刚刚创办、家底不厚的松下电器公司来说，一万只电灯泡是个不小的数目。但松下在逆境面前敢于孤注一掷，铤而走险，采取破釜沉舟的推销行动，因此震撼了人心，争取了支持者，终于成功。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱智慧

在战争中，将士凡是面临危险或遇到关系重大的紧急关头，就会产生比平日大得多的能量、勇气和智慧，就会顽强拼搏以求绝处逢生。

在激烈的经济竞争中，任何企业都不会是一帆风顺的，都会面临危机的威胁，有时可能会陷入绝境。这时如果找不到出路，就会在绝境中垮台、破产。所以在这种情况下不应被眼前的困难压倒，而应冷静地捕捉新的商机，寻找新的发展战略，激励员工众志成城，才能使企业在绝境中显出新的生机。

276. 早播种的大收获

在第二次世界大战刚结束不久，战胜国决定成立一个处理全球事务、调解国际纷争的联合组织，也就是后来的联合国。

成立联合国的计划一提出来，可谓众志成城，大家的反应都相当热烈，可是应该在什么地方建立组织的总部，却成了头号问题，一下子也决定不出个所以然。

照理说，联合国的地点应该选择在世界一流的繁华城市，可是在任何一座繁华都市购买足够兴建总部的土地，都需要一笔天文数字的资金。

那时候的联合国才刚起步，根本没有办法在短时间内拿出这么一大笔资金。就在各国首脑为此不知所措时，洛克菲勒家族得知此事，立刻出资870万美金，在纽约最豪华的地段买下一块地皮，并且在众人惊诧的眼光中，无条件捐给联合国。

洛克菲勒家族的义举为他们博得了良好的名声，也和联台国建立了深厚的交情，但是最大的受益人却还是他们自己。

联合国大楼完工以后，周围的地价跟着水涨船高，立刻飙升起来，



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洛克菲勒家族当初在买下捐赠给联合国的那块地皮时，顺便也买下了所有与联合国大楼毗邻的地皮，如今土地的价值一翻再翻，没有人能够计算出该家族趁机卖出这些地皮，得赚回多少个870万。

赚钱智慧

想要在秋天时丰收，你必须在冬天刚过，春天一来时就开始播种，洛克菲勒家族就是早播种、大收获的最佳例证。想在别人的前头，做在别人的前头，你就掌握了正确的时机，成功不是一朝一夕，更非一蹴可及。所谓，养兵千日，用在一时，通往成功可能只需要一步，但是在那一步之前，你必须先花上千日来部署。

277. 胡雪岩倒药

胡雪岩，清末大商人，安徽绩溪人，早年当过学徒，后来他长袖善舞，结识了显官左宗棠，亦官亦商，人称“红顶商人”。他创设的“胡庆余堂”闻名全国，至今在杭州、上海还有店号。

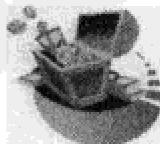
“胡庆余堂”初开业时，既没名气，也没生意。一到黄梅天，许多卖不出去的药发了霉，只好倒掉，弄得连店里店员伙计的薪水都付不出。

胡雪岩眼看要大蚀老本，心里很急，可一时也想不出好办法来。

有一天，他看到有几个江湖郎中在他店里倒掉的霉药中挑拣好药，心里不由一动，随即吩咐伙计，以后倒霉药时一定要在里面多夹些好药。

捡药的郎中们感到很惊讶，这么好的药都要倒掉，可见“胡庆余堂”卖的全是好药了。

就这样一传十，十传百，“胡庆余堂”药好的名气便传开了，来买药的人一天比一天多起来，药再也用不着倒掉了。胡雪岩关照店里，一定要卖真方真药，发现假药，坚决不卖。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



日子一长，“胡庆余堂”便名扬四海，成了真正的一块老牌子。

赚钱智慧

这虽然是一则古时商人成功的故事，但为了扬名创业，推销自己，商人的做法十分巧妙，他既没厚着脸皮自吹自擂，也非为图利而做假广告坑人。他凭的是真才实学，靠的是货真价实。这点很值得今人学习、思索。

278. 考尔斯的经营妙招

澳洲一家名叫考尔斯的超级市场最近规定：只要学生们收集考尔斯超市的购货发票，交给学校，再由学校累积起来，到一定数额，学校就可以用这些购货发票向该超市交换电脑等教学设备。

考尔斯超市的这项新规定受到社会各界的欢迎和学校的积极支持，澳洲的中小学生都对此表现出极大的热情和兴趣。在澳洲，一般中小学的教学经费不充裕，学校每次添加设备就向学生家长开口要钱集资。学校开多了口不好意思，家长对此也很不情愿。在这种情况下，考尔斯超市的新规定无疑给学校和家长都解了围。通常这样的发票对学生家长都没有多大用处，而且要获得这种购物发票对家长来说也不是什么难事。因为每个家庭都会由于生活上的需要而必须到市场上购物。反正是要购物，何不到考尔斯超市去？孩子们向学校捐出了发票，就意味着家长向学校作了赞助，而不要捐钱了。

在这种心理的支配下，不少学生家长购物都特意选择去考尔斯超级市场，这样一来，考尔斯超级市场的销售量直线上升。在巨额的经营利润中，考尔斯超市不时抽出一部分换成电脑等教学设备，送给学校，改善了学校的办学条件，有利于教育事业的发展。为自己赚了钱，为社会助了学，具有明确的经济效益和社会效益。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

考尔斯超级市场自然从中得益最大，在社会公众面前树立了一个良好的企业形象，比一些商店的“有奖”、“让利”，甚至高额“回扣”要光彩得多，考尔斯超级市场为学校购置教学设备的花费则早已从利润中得到补偿。

赚钱智慧

一个企业注重了社会效益，往往能获得更大的经济效益。此言不虚，考尔斯超级市场的成功就是一个很好的例证。

有时“无形之手”的力量要比高额广告的效应要好得多。

279. 正确选择自己喜欢的行业

在加拿大，有个叫马文的少年，他父亲是一个木匠，母亲无业。可是这对夫妇却像天下所有的父母一样望子成龙，于是他们节衣缩食，一点一点地存钱，准备供儿子上大学。

可是在马文上高中时，老师对他评价说：“你一直很用功，但进步不大。高中的课程看来你有点力不从心，再学下去，恐怕你就浪费时间了。”老师又安慰他说：“工程师不识简谱，或者画家背不全九九乘法表，这都是可能的。但每个人都有特长——你也不例外。终有一天，你会发现自己的特长。到那时，爸爸、妈妈会因为你而骄傲。”

马文从此再没去上学，而是替人整建园圃，修剪花草。他踏踏实实地做事，后来被客户称为“绿拇指”——因为凡经他修剪的花草无不出奇的繁茂美丽。因此他决心将园圃行业作为自己终生的目标。

一天，他进城，来到市政厅后面，正好一位市政参议员就在他眼前不远处。马文注意到有一块污泥浊水满是垃圾的场地，他突然灵感闪现，这是一块极好的园圃，只要种上花草，凭自己的手艺一定会将它变成一个美丽的公园，赚钱肯定不是问题，这真是一个千载难逢的机会



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



啊！于是上前向参议员问道：

“先生，你是否能答应我把这个垃圾场改为花园？”

“市政厅缺这笔钱。”参议员说。

“我不要钱，”马文说，“只要允许我办就行。”

参议员大为惊异，他不知道眼前这个孩子不要钱能做些什么。他把这孩子带进了办公室。马文步出市政厅大门时，满面春风，因为他有权清理这块被长期搁置的垃圾场地了。

当天下午，他拿了几样工具，带上种子肥料来到目的地。一些热心的朋友给他送来一些树苗；一些相熟的顾主请他到自己的花圃剪玫瑰插枝；有的则提供篱笆用料。消息传到本城一家最大的家具厂，厂主立刻表示要免费承做公园里的条椅。

不久，这块泥泞的污秽场地就变成了一个美丽的公园，绿茸茸的草坪，曲幽幽的小径，人们在条椅上坐下来还听到鸟儿在唱歌——这里成了人们旅游休闲散心的好去处。络绎不绝的旅游参观人员给马文带来源源不断的财富，他成了远近闻名的大富翁。

是的，马文至今没什么学历和文化，甚至智商不高，但园艺是他的特长。条条大路通罗马，这就是正确选择自己喜欢的行业的结果。

赚钱智慧

每个人都不一样，也许你在智力竞赛中得分很低，但在另一方面你富有创造力；也许你读书时学习不好，但经商却很有天赋。每个人都有特长，你也不例外。

280. “原子笔”

有一个名字叫洛克的匈牙利人，在第二次世界大战前夕发明了一种笔，那时，叫“圆珠笔”。后来，他们在英国申请了发明专利。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不久，美国一个名叫雷诺的商人发现，这种圆珠笔是一项很有前途的产品。他买了这个专利，并加以改进，同时，不声不响地设厂进行了大量生产。

老板给这种笔取了奇怪的名字——“原子笔”，因为当时美国在日本广岛扔下了原子弹，轰动了整个世界。雷诺以商人的特别敏感，认为时机已到，为了耸人听闻，招徕顾客，便把“原子”之名加在圆珠笔上，命名为“原子笔”，雷诺大吹大擂，宣传广告遍及五大洲。由于携带使用方便，美军为赴欧洲参战所有人员配发了一支这种笔。雷诺也因此而发了大财。

赚钱智慧

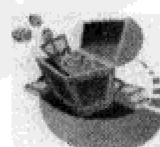
产品的名称，应像给人起名那样有一番讲究。是否上口、是否易懂易记、字样是否美观、该不该有寓意、笔画是多少，均应有所斟酌。有些产品的名称漫无边际，大而不当，实不足取。产品名称的命名的确是门学问和艺术，应请专家参与，还可以公开征集，择优取用。

281. 把斧子推销给总统

2001年5月的一天，美国有一位名叫乔治·赫伯特的推销员，成功地把一把旧斧子推销给了布什总统，从而获得一家名为布鲁金斯学会的“金靴”奖。

布鲁金斯学会创建于1972年，以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它设立的“金靴”奖是推销界的“奥斯卡”，然而此奖并非每年颁发，此前它已空缺26年。

克林顿当政期间，该学会推出一个题目：请把一条三角裤推销给现任总统。8年间，无数的学员为此绞尽脑汁，最后都无功而返，克林顿



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



卸任后，该学会把题目换成：请把一把斧子推销给布什总统。

鉴于前面的失败和教训，许多学员知难而退。因为当今总统什么也不缺，即使缺什么，也用不着他亲自购买；退一万步说，即使他亲自买，也不一定正赶上你去推销的时候。

然而，乔治·赫伯特却做到了。他给布什总统写了一封信，信中说：有一次，有幸参观了您的农场（布什在得克萨斯州有一农场），发现种着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧子，但是从您现在的体质来看，小斧子显然太轻，因此你仍然需要一把不甚锋利的老斧子，现在我这儿正好有一把，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树……

后来呢？后来，乔治收到了布什总统15美元的汇款，并获得了刻有“伟大的推销员”的一只金靴子。

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说，金靴子奖已空置了26年，26年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人，这个人不因有人说某一目标不能实现而放弃，不因某件事情难以办到而失去自信。

赚钱智慧

布鲁金斯学会培养过数以万计的推销员，并造就了数以百计的百万富翁，然而前后只有两人获此殊荣。为什么呢？世上有许多的事，不是因为难办，我们才失去信心，而是因为我们失去了自信，有些事才显得难以做到。

282. 紫色棉被的魅力

随着睡具的现代化，体现日本民族传统的上下迭用的棉被越来越滞



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销，日本川越市有家棉被厂生产开始陷入困境。是停产，还是继续维持发展？老板冈村面临着严峻的抉择。

冈村反复思虑，权衡再三，决心继续发挥本厂的优势和特色，从困境中闯出路来。“我不相信民族被子就敌不过洋化被子！”他终于想出了一个妙计。

一天，他专程前去拜访川越市图书馆馆长。馆长是当地学识渊博和具有丰富乡土历史知识的专家。冈村去时，恰巧他在主持一个小型学术讨论会。

冈村恭恭敬敬地问道：“据说，在德川时代，我们川越有个孝子送了一套紫色棉被给病弱的父母。父母盖上了紫色棉被后，竟神奇地恢复了健康。川越地方官知道这事后，奖赏了孝子 100 两银子。请您把此事的经过详细告诉我吧。”

于是，馆长给他讲述了上面这个故事。冈村回去后，一面大批生产传统样式的紫色棉被，一面通过新闻媒介强化对送紫色棉被这一习俗的宣传。不久，这个关于紫色棉被能够祛病消灾、延年益寿的民族童话，很快在川越市内外传开了。于是冈村抓住时机，向社会推出他的紫色棉被。结果，竟是出人意料地畅销。川越市的丸广百货店，两个月就销售出 2400 套；态谷市八木侨百货店卖出 2200 套，闻风而动的高田百货店半年出售 4000 套。大批订单如雪片涌来，冈村也因此财运亨通起来。

棉被业的同行对此又羡慕又疑虑。他们都向冈村讨教经营之道。冈村倒也坦率，笑着答道：“民族产品要启动市场，变呆滞为畅销，必须迎合民族心理。我们大和民族和其他民族一样，都有对吉祥如意、健康幸福的热烈憧憬。如能有一种富有民族传统特色的产品作为它的载体，不就是如虎添翼了吗？”

众人听了无不口服心服。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

一个民族由于共同的自然环境和社会生活条件，造成了共同的感情、思想、嗜好，因此也造成了共同的包括饮食衣着、居住步行、婚丧喜庆等风俗习惯。适应满足一个民族的习惯性消费需要，就能开发出新产品。

冈村之所以时来运转，并不在于他的紫色棉被的质量上乘和款式新颖，而在于他的产品凝结了一种民族习俗的文化附加值。

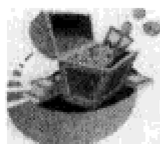
283. 化“危”为“机”

南宋绍兴十年七月的一天，杭州城最繁华的街市失火，火势迅速蔓延，数以万计的房屋商铺置于汪洋火海之中，顷刻之间化为废墟。

有一位裴姓富商，苦心经营了大半生的几间当铺和珠宝店，也恰在那条闹市中。火势越来越猛，他大半辈子的心血眼看将毁于一旦。但他并没有让伙计和奴仆冲进火海，舍命地救珠宝财物，而是不慌不忙地指挥他们迅速撤离，一副听天由命的神态，令众人大惑不解。

然后他不动声色地派人从长江沿岸平价购回大量木材、毛竹、砖瓦、石灰等建筑用材。当这些材料像小山一样堆起来的时候，他又归于沉寂，整天品茶饮酒，逍遥自在，好像失火压根儿与他毫无关系。

大火烧了数十日之后就扑灭了，但是曾经车水马龙的杭州，大半个城已是墙倒房塌一片狼藉。不几日朝廷颁旨：重建杭州城，凡经营销售建筑用材者一律免税。于是杭州城内一时大兴土木，建筑用材供不应求，价格陡涨。裴姓商人趁机抛售建材，获利巨大，其数额远远大于被火灾焚毁的财产。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱智慧

这个久远的案例蕴含其中的经营智慧却亘古不变。

其实世界上任何危机都蕴含着商机，且危机愈重商机愈大，这是一条颠扑不破的商业真经。危机常在，而巧渡危机的智慧并不是每个企业和经营者都具有的。作为一个优秀的企业或企业家不但要善于应对危机，化险为夷；还要能在危机中寻求商机，趁“危”夺“机”。

